Der Deutsche Buchhandel und seine Organisation im Vergleich zu Frankreich, England und den Vereinigten Staaten von Amerika

---

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Doktorwürde

der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät

der Johann Wolfgang Goethe-Universität zu Frankfurt am Main

vorgelegt von

Diplom-Volkswirt Herbert Vaternahm

aus Frankfurt am Main

Limburg an der Lahn 1937

Druck und Verlag der Limburger Vereinsdruckerei G. m. b. H.

iss. Frankfurt
1937.

Der Deutsche Buchhandel und seine Organisation im Vergleich zu Frankreich, England und den Vereinigten Staaten von Amerika

---

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Doktorwürde

der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät
der Johann Wolfgang Goethe-Universität zu Frankfurt am Main

vorgelegt von

Diplom-Volkswirt Herbert Vaternahm
aus Frankfurt am Main

Limburg an der Lahn 1937
Druck und Verlag der Limburger Vereinsdruckerei G. m. b. H.

* 41940.

Tag der mündlichen Prüfung: 27. Juni 1935

Referent: Professor Dr. Paul Arndt
Korreferent: Professor Dr. Fritz Schmidt

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Meinen lieben Eltern

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41547418_0019

Uebersicht

A. Einleitung

Handel und Buchhandel. Das Buch als Ware 1

B. Die Organisation des deutschen Buchhandels

1. Die Geschichte des deutschen Buchhandels 3
2. Die buchhändlerischen Betriebsformen:
   I. der Verlag 23
   II. das Sortiment i. e. S. 29
   III. das Sortiment i. w. S. 30
3. Die Leihbüchereien 38
4. Die Organisation der einzelnen Zweige des deutschen Buchhandels 42
5. Der Börsenverein der Deutschen Buchhändler 52
6. Die Reichskulturkammer 64
7. Der Bund reichsdeutscher Buchhändler 63
8. Die Organisation des buchhändlerischen Verkehrs . . . 66
9. Der feste Ladenpreis 86
10. Die Bedeutung des festen Ladenpreises für den Verleger, Konsument und Sortimenter 105
11. Die Durchbrechung des festen Ladenpreises 108
12. Der Börsenverein ein Kartell? 115
13. Deutschlands Ausfuhr und Einfuhr von Büchern 121

C. Die Organisation des französischen Buchhandels

1. Geschichte 127
2. Der Verlag 130
3. Das Sortiment 133
4. Die Organisation der Verleger 137
5. Die Organisation der Sortimenter 138
6. Der Zusammenschluß des Gesamtbuchhandels 139
7. Die Organisation des französischen buchhändlerischen Verkehrs 141
8. Der Ladenpreis in Frankreich 146
9. Frankreichs Aus- und Einfuhr von Büchern 150

D. Die Organisation des englischen Buchhandels

1. Geschichte 154
2. Der Verlag 158
3. Das Sortiment 162
4. Die buchhändlerischen Zusammenschlüsse im englischen Buchhandel 164
5. Die Organisation des englischen buchhändlerischen Verkehrs 167
6. Die Leihbibliotheken 170
7. Der Ladenpreis in England 171
8. Der englische Buchexport 178

E. Die Organisation des Buchhandels in den Vereinigten Staaten von Amerika

1. Geschichte 181
2. Der Verlag 184
3. Das Sortiment 189
4. Die buchhändlerischen Zusammenschlüsse im amerikanischen Buchhandel 191
5. Die Organisation des amerikanischen buchhändlerischen Verkehrs 195
6. Der Ladenpreis in den Vereinigten Staaten 197
7. Die Bücher-Aus- und Einfuhr der Vereinigten Staaten . . 202

F. Vergleichende Schlußbetrachtung 205

G. Literaturverzeichnis 207

Vorwort

Zur vorliegenden Arbeit wurde ich durch den Beruf meines verstorbenen Vaters veranlaßt.

Herrn Prof. Dr. Paul Arndt, meinem hochverehrten Lehrer, danke ich vor allen für sein Interesse bei der Anfertigung meiner Arbeit. Dank schulde ich ferner dem Börsenverein der Deutschen Buchhändler und anderen buchhändlerischen Organisationen, die mir bereitwilligst Material überließen. Endlich fühle ich mich auch denen zu Dank verpflichtet, die mich durch mündliche Anregungen unterstützten.

Die Arbeit, die sich zur Aufgabe gemacht hat, die Organisation des deutschen Buchhandels im Vergleich zu Frankreich, England und den Vereinigten Staaten von Amerika darzustellen, wurde, abgesehen von einigen kleinen Änderungen, bereits Ende 1934 abgeschlossen.

Frankfurt a. M., im Februar 1937.

Der Verfasser.

A. Einleitung.

Handel und Buchhandel. Das Buch als Ware.

Unter Handel versteht man den Kauf mit der Absicht, die gekauften Güter (Waren) mit Gewinn weiter zu veräußern. Er umfaßt also einen Austausch von Gütern und er hat örtlich und zeitlich die Preise auszugleichen und in ein richtiges Verhältnis zu setzen. Wesen und Aufgabe des Handels ist, die Vermittlung von Gütern zwischen Erzeuger (Produzent) und Verbraucher (Konsument) zu tätigen; er stellt also ein Bindeglied zwischen beiden dar. Man unterscheidet Waren-, Geld-, Effekten- und Grundstückshandel. Von den verschiedenen Arten des Handels interessiert uns hier nur der Warenhandel. Unter einer Ware versteht man die auf den Markt zum Verkauf gebrachte bewegliche Sache.

Nach dieser Begriffsbestimmung muß auch das Buch als Ware angesprochen werden, denn sobald das Manuskript zu einem Buch umgewandelt und dieses auf den Markt gebracht wird, wird das Buch zu einer Ware. Unter Buchhandel versteht man demnach den gewerbsmäßigen Handel (Anschaffung und Weiterveräußerung) von geistigen Erzeugnissen, die in Büchern vervielfältigt werden. Wesen und Aufgabe des Buchhandels ist es, den Austausch geistiger Erzeugnisse in Form von vervielfältigten Büchern zu vermitteln. Ist in der Literatur der Warencharakter des Buches als solcher anerkannt, so haften dem Buch als Ware doch eine Reihe von Eigentümlichkeiten an, die es von anderen Waren in weitgehendstem Maße unterscheidet. Diese Besonderheiten werden von den einzelnen Schriftstellern in verschiedenen Merkmalen erblickt, so in der Tatsache, daß das Buch ein „geistiges Erzeugnis" darstellt[1]. Mit Recht weist jedoch Bücher[2] darauf hin, daß in dem geistigen Ursprung ein wesentliches Unterschiedsmerkmal gegenüber anderen Waren nicht erblickt werden kann, da jedes Industrieprodukt eine geistige Tätigkeit voraussetzt. Allerdings kann nicht verkannt werden, daß manches Buch die Lebensarbeit eines Menschen umfaßt und dann regelmäßig eine besondere gesteigerte Geistestätigkeit verkörpert. Die Sonderart des Buches als Ware liegt vielmehr in der Hauptsache auf der Konsumtionsseite. Das Buch will geistige Bedürfnisse befriedigen. Es setzt also einmal einen gewissen Grad von Bildung voraus. Je differenzierter und konzentrierter die Bildung sein muß, die die Lektüre des Buches verlangt, desto geringerer Absatz ist zu erwarten. Während z. B. Unterhaltungsliteratur einer größeren Anzahl von Menschen geistig zugänglich ist, erfordern wissenschaftliche Werke eine besondere geistige Disposition. Zwar können auch gewisse Industrieprodukte, wie z. B. Luxusgüter, nur von einem beschränkten Personenkreis erworben und damit konsumiert werden. In

[1] Vgl. Schürmann, Buchhandel, S. 3. — Köhler, Entwicklungsgeschichte, S. 151. — Köhler, Buchgewerbe, S. 103.
[2] Vgl. Bücher, Buchhandel, S. 5.

diesem Falle ist aber der geringe Absatz in der Hauptsache durch den Mangel an den erforderlichen Geldmitteln bedingt. Im Gegensatz zu anderen Waren, die einem mehr oder weniger schnelleren Verbrauch unterliegen, ist das Buch ein relativ langdauerndes Nutzungsgut, da es durch seinen ersten Erwerber in der Regel durchaus nicht verbraucht wird. Auch noch durch eine andere Besonderheit unterscheidet sich das Buch von vielen übrigen Waren: es muß stets in größeren Mengen hergestellt werden, um ein Objekt des Handels zu sein. In der Tat waren daher früher im Altertum und im Mittelalter handschriftlich hergestellte „Bücher" Luxusartikel, die, infolge ihrer hohen Kosten, nur wenige Leute erwerben konnten. Der Handel, der zu dieser Zeit mit „Büchern" betrieben wurde, war mehr ein Nebenerwerb der Kopisten und der Lehrer[3] gewesen. Das Buch unterscheidet sich endlich noch von anderen Waren in Deutschland durch ein bestimmtes Merkmal, das in wirtschaftlicher Hinsicht von höchster Bedeutung ist: durch den vom Verleger festgesetzten Ladenpreis, durch den es zu einem Massenartikel wird. Dieser Preis ist durch eine Organisation — dem „Börsenverein der Deutschen Buchhändler zu Leipzig" — geschützt, die damit eine Preisunterbietung innerhalb der Sortimenter verhindert.

Der Charakter des Buches als Ware ist auch in der geltenden Gesetzgebung anerkannt, die die Geschäfte des Buch- und Kunsthandels nach § 1 H. G. B. zu den Grundhandelsgeschäften zählt. Für das Buch als geistiges Produkt kommt dann noch besonders das Gesetz betr. das „Urheberrecht an Werken der Literatur und der Tonkunst" in Betracht.

Die Besonderheiten, die dem Buche als Ware zukommen, treten schon in der Geschichte auf. Diese Geschichte zeigt gleichzeitig, aus welchen einfachen Organisationsformen der heutige Buchhandel hervorgegangen ist.

[3] Vgl. Poelchau, Bücherwesen, S. 22 fg. (582 fg.). — Wattenbach, Schriftenwesen, S. 555.

B. Die Organisation des deutschen Buchhandels.

1. Die Geschichte des deutschen Buchhandels.

Die Geschichte des deutschen Buchhandels läßt sich in drei Perioden einteilen. Die erste umfaßt einmal den Handschriftenhandel und dessen Entwicklung zum internationalen Buchhandel. Die zweite Periode schließt die Zeit des Tauschverkehrs und des Messeverkehrs in sich ein. Die dritte Periode schließlich geht vom Jahre 1765 bis zur Gegenwart. Sie zeigt die Entstehung des Konditionsgeschäfts, das Absterben der Frankfurter Messe und die Entwicklung Leipzigs zur Zentrale des deutschen Buchhandels, das Erstehen des Buchhandelsrechts nach innen und außen und schließlich als Wichtigstes den Zusammenschluß des deutschen Buchhandels zu kleinen und größeren Organisationen.

Wenn im folgenden etwas eingehender in die Geschichte des deutschen Buchhandels eingegangen wird, so geschieht es lediglich zu dem Zweck, um den Einfluß auf die heutige Gestaltung zu zeigen, ohne die sonst die heutige Organisation nur schwer verständlich wäre.

Bis zum 13. Jahrhundert wurde die literarische Produktion des Abendlandes nur durch Mönche und Nonnen[1] in den Klöstern und Abteien — durch Abschreiben der schon vorhandenen „Bücher" oder durch Neuschöpfungen — ausgeübt. Vom 13. Jahrhundert änderte sich dieser Zustand völlig, als das wissenschaftliche Leben wieder geweckt und die ersten Hochschulen in Italien, Frankreich, England und Spanien erstanden und das geistige Leben sich in diesen Ländern in Bologna[2], Paris[3], Oxford[4] und Barcelona[5] konzentrierte. Mit dem Aufblühen des geistigen Interesses an diesen Plätzen lebte auch wieder der Handschriftenhandel auf und so findet man vom 13. Jahrhundert an den oben genannten Universitätsplätzen Bücherverleiher (stationarii), die zur Befriedigung der geistigen Bedürfnisse der Schüler einen Handel mit Handschriften betrieben. Es waren Beamte, zunftmäßig organisiert, die den Universitäten unterstellt waren und unter deren Aufsicht wissenschaftliche Werke gegen Entgelt (Miete) zum Abschreiben verliehen und nebenbei auch den Verkauf von „Büchern" betrieben. Allerdings dürfte der Verkauf von „Büchern" nicht sehr groß gewesen sein, da zu dieser Zeit solche nur auf Bestellung geschrieben wurden. Die Stationarii konnten ihren Beruf nicht vollkommen frei ausüben, sondern waren an strenge Vorschriften

---

[1] Vgl. Poelchau, Buchwesen, S. 11 fg. — Knapp-Goldfriedrich, Geschichte I, S. 12 fg. — Wattenbach, Schriftenwesen, S. 429 fg. — Köhler, Entwicklungsgeschichte, S. 2 fg.

[2] Neben Bologna bestanden noch die Hochschulen Florenz, Padua, Ferrara, Rom (vgl. Voigt, Wiederbelebung, Buch 3, S. 339 fg.; S. 437 fg.; Buch 4, S. 544 fg.; Buch 5, S. 46 fg.; S. 43 fg.; S. 208 fg.).

[3] Vgl. Kirchhoff, Handschriftenhändler, S. 60 fg.

[4] Ebenda S. 132 fg.

[5] Ebenda S. 142 fg.

über die Höhe der Provision, der Leihgebühren, über den An- und Verkauf von „Büchern" u. a. gebunden und hatten diese eidlich einzuhalten [6].

Mit der immer weiteren Entfaltung des geistigen Lebens, das immer größere Bedürfnisse an Büchern mit sich brachte, war es den Stationarien an den einzelnen Universitätsplätzen nicht mehr möglich, die Bedürfnisse vollauf zu befriedigen, da sie durch die strengen und starren Vorschriften an einer freien Entfaltung ihres Gewerbes in technischer und wirtschaftlicher Hinsicht gehindert waren. So kam es, daß sich gegen Ende des 14. Jahrhunderts [7] auch freie, selbständige Händler neben den zunftmäßig organisierten Händlern ansässig machten, die volkstümliche Literatur (Schul-, Andachts-, Arzneibücher, Gedichte usw.) herstellten und vertrieben [8]. Dieser freie Handel war in Norditalien sehr verbreitet und blühte besonders in Florenz, Mailand und Venedig [9]. Die Grundlage zu diesem florierenden Handel bildeten die reichen Bibliotheken der dortigen Fürsten- und Patriziergeschlechter, die von den Händlern und Kopisten abgeschrieben wurden [10]. Der Vertrieb dieser Handschriften geschah in der Weise, daß die freien Händler mit einer Auswahl oder mit ihrem Vorrat auf die Messen und Jahrmärkte zogen, dort an öffentlichen Plätzen (Markt, Rathaus, Kirche) ihre Verkaufslager aufschlugen, ihre Erzeugnisse anboten und somit einen beschränkten literarischen Verkehr vermittelten.

Viel später als in den außerdeutschen Ländern kam der Handschriftenhandel gegen Ende des 14. Jahrhunderts in Deutschland zur Geltung. Der Grund dafür war, daß die meisten deutschen Universitäten erst gegen Ende des 14. Jahrhunderts entstanden und sich nicht aus sich selbst heraus entwickelten, sondern die Pariser Hochschule zum Vorbild nahmen und deren Organisation nachahmten, so z. B. Heidelberg (1386) und Köln (1388). Dagegen wichen die ältesten deutschen Universitäten Prag (1348) und Wien in ihrer Organisation in einzelnen Punkten von der der italienischen und französischen ab [11].

Von größerer Bedeutung gegenüber den stationarii waren für die Verbreitung des Handschriftenhandels die wandernden Lohnschreiber, die sich schon urkundlich im Anfange des 14. Jahrhunderts in Deutschland vorfanden, von Ort zu Ort zogen, im Abschreiben ihren Verdienst suchten, auch auf Jahrmärkten und Messen erschienen und dort ihre Artikel feilboten [12]. Neben diesen Lohnschreibern gab es auch Schullehrer, die sich durch Abschreiben und Vertrieb von Handschriften einen Nebenerwerb sicherten. Aber nicht nur die rege Schreibertätigkeit einzelner Personen, auch die Verbilligung des Schreibmaterials trug zur Verbreitung der Handschriften bei, und um die Mitte des 15. Jahrhunderts ist der Handschriftenhandel in fast jeder größeren Stadt, besonders am Rhein (Mainz, Köln, Straßburg, Basel) und im südlichen Deutschland (Ulm, Nürnberg, Augsburg) vorzufinden.

---

[6] Vgl. Savigny, Geschichte III, Kap. 25, S. 583 fg.
[7] Vgl. Kapp-Goldfriedrich, Geschichte I, S. 20.
[8] Ein solcher war in Deutschland Diebold Lauber in Hagenau.
[9] Vgl. Kapp-Goldfriedrich, a. a. O., I, S. 21. — Poelchau, Bücherwesen, S. 21. — Wattenbach, Schriftenwesen, S. 556.
[10] Vgl. Voigt, Erweckung, Buch 2, S. 236—265.
[11] Vgl. Kirchhoff, Handschriftenhändler, S. 115.
[12] So bot auf der Nördlinger Messe der Augsburger Ulrich Friese Bücher und Pergamente feil (vgl. Kapp-Goldfriedrich, Geschichte I, S. 21).

Die bisherige Entwicklung des Handschriftenhandels zeigt, daß dieser bis zur Mitte des 15. Jahrhunderts zwei verschiedene Entwicklungsperioden aufweist. Die erste fällt in die Zeit des 13. und 14. Jahrhunderts und zeigt die typische zunftmäßige Organisation des Mittelalters. Die „Buchhändler" üben ihr Gewerbe nicht frei aus; sie sind an starre und strenge Vorschriften, die jede freie Entwicklung unterbinden, gehalten. Die Erzeugung der „Bücher" geschieht entweder in Eigenproduktion zur Befriedigung des persönlichen Bedarfs oder in Erwerbsproduktion. Der Handel mit literarischen Erzeugnissen wird nur in sehr geringem Maße ausgeübt, da das Leihgeschäft ihn überwiegend übertrifft.

Die erste Periode zeigt im Laufe des 15. Jahrhunderts das allmähliche Loslösen des Handschriftenhandels von der starren Zunftorganisation. Es bildet sich ein besonderer Beruf von Handschriftenhändlern heran, die ein selbständiges Gewerbe betreiben und sich mehr und mehr ausbreiten, sogar an einzelnen Plätzen (Hagenau, Florenz, Mailand, Venedig) zur Büchermassenproduktion schreiten und die Erzeugnisse ihrer Kunst auf Messen und Jahrmärkten zum Kaufe feilbieten.

Wie wir gesehen haben, breitete sich der Handschriftenhandel von zwei verschiedenen Punkten aus: einmal von Italien und Frankreich durch eine besonders beschränkte Abschreiber-, Bücherverleiher- und Verkäuferzunft und dann in den deutschen Städten durch das freie Gewerbe der Lohnschreiber. Aber dieser Handel, der sich auf wenige Plätze konzentrierte, konnte auf die Dauer dem wachsenden Bedürfnis nach Bildung nicht genügen, das seinerseits durch den steigenden Wohlstand bedingt war. Das Bürgertum nahm immer mehr Anteil an dem geistigen Leben. Lesen und Schreiben bürgerten sich ein; es wurden zunehmend Schulen errichtet. Für diese Zwecke wurden Bücher benötigt, die auch für den Bürgerstand erschwinglich waren. Sollten die Bedürfnisse befriedigt werden, so mußte eine Verbilligung der Bücher eintreten, eine leichtere Herstellungsart erfunden werden. Man behalf sich bis zur Erfindung Gutenbergs damit, daß man das Verfahren der Kartenmacher benützte, indem man Bilder und Drucke auf Schablonen anfertigte oder in Holz schnitzte und sie auf das Papier übertrug. Somit entstanden die sog. Holztafeldrucke, die zuerst mit einzelnen Bildern ohne Text, später mit kürzeren Texten und Bildern erschienen und nur auf einer Seite bedruckt waren. Aus diesem Druckverfahren heraus entwickelten sich die Blockbücher, die zuerst nur auf einer Seite, später auf zwei Seiten bedruckt waren. Sie waren entweder religiösen Inhalts oder Schulbücher.

Dieses sehr beschwerliche Verfahren wurde durch die Erfindung Gutenbergs um das Jahr 1440[13] abgelöst. Gutenberg erfand das Gußverfahren zur Vervielfältigung einzelner beweglicher Buchstaben aus geeignetem Metall, sowie die Druckerpresse und Druckerschwärze. Die beweglichen Lettern setzte er in Formen zusammen und druckte sie mit Hilfe der Presse ab. Die erste Buchdruckerkunst wurde in Mainz ausgeübt und bis zum Jahre 1462 als großes Geheimnis bewahrt. Die bedeutendsten Drucker und Verleger zu dieser Zeit waren Peter Schöffer und Johannes Fust, der seit 1455 die ge-

[13] Da Gutenberg seine Erfindung streng geheim hielt, ist das Jahr nicht genau festzustellen.

schäftlichen Verbindungen mit Gutenberg gelöst hatte und die Vorteile der neuen Erfindung mit großem Geschick mit Schöffer auszunutzen verstand.

Von größter Bedeutung für die Entwicklung der Buchdruckerkunst war das Jahr 1462. In diesem Jahr nahm Adolf v. Nassau die Stadt Mainz ein und durch die Eroberung wurden die dort ansässigen Drucker sowie deren Gehilfen zur Flucht gezwungen und in alle Winde zerstreut. Dadurch verbreitete sich die neue Erfindung sehr schnell und wurde gegen Ende des 15. Jahrhunderts in ca. 250 Städten 12 verschiedener Länder vorgefunden [14]. Mit Hilfe dieser neuen Druckmethode war es nun möglich, Bücher in größeren Mengen als bisher herzustellen und wir finden im 15. Jahrhundert ca. 30 000 verschiedene Bücher in Auflagen bis zu 1800 Exemplaren [15].

Der damalige Buchdrucker war gleichzeitig Verleger der Bücher (Druckerverleger) und vereinigte in seiner Person auch noch den Schriftgießer, Binder und Händler [16]. Er vertrieb seine Druckwerke selbst in eignem Laden auf dem heimischen Markt oder reiste umher, um auf Jahrmärkten und Messen (Frankfurt a. M., Leipzig, Nürnberg, St. Gallen, Basel, Lyon) seine Erzeugnisse im unmittelbaren Verkehr mit dem Käufer abzusetzen. Der größte Teil der Bücher hatte wissenschaftlichen Charakter und war in lateinischer Sprache gedruckt (Gelehrtenliteratur); doch finden wir im 15. Jahrhundert auch solche in deutscher Sprache (populäre Literatur) vor.

Der Handel der Druckerverleger konnte aber nur solange dauern, als es noch wenig Leser gab und eine geringe Anzahl von Büchern erschienen. Je mehr aber sich die Nachfrage nach Büchern steigerte, je mehr der Absatzmarkt erstarkte und sich vergrößerte, desto schwerer und unmöglicher ward es dem einzelnen Druckerverleger, neben seiner gesteigerten Druckertätigkeit, die eine Teilung der Gesamtarbeit bedingte und damit eine Spezialisierung mit sich brachte, auch noch Reisen zu den Messen und Jahrmärkten zu machen. Er war also gezwungen, den Vertrieb seiner Bücher durch Angestellte, Buchführer oder Kommissionäre (im Sinne des heutigen § 383 H. G. B.) vornehmen zu lassen, die im unmittelbaren Verkehr die Erzeugnisse seiner Presse in seinem Namen und für seine Rechnung an das Publikum im Umherziehen gegen bar absetzten [17].

Die Buchführer bereisten vom Ort des Druckerverlegers aus bestimmte Bezirke und zogen mit ihren Bücherwagen von Stadt zu Stadt, von Messe zu Messe oder zu anderen vielbesuchten Plätzen (Klöstern, Herbergen usw.). Durch Bücheranzeigen, Lobreden, Flugschriften [18] — die Vorläufer der heutigen Bücherkataloge — forderten sie das Publikum zum Kaufe auf. Die Ankündigungen enthielten nur ein gedrucktes Verzeichnis der mitgebrachten Bücher. Bei ihrer Rückkehr von der Reise berichteten die Buchführer dem Verleger über den Verkauf der Bücher, über den Geschmack des Publikums und gaben somit dem Verleger manchen wertvollen Fingerzeig für den Neudruck neuer Werke [19].

Nach und nach gingen die Druckerverleger dazu über, fremde Verlagswerke, von denen sie sich Absatz versprachen, in ihren Verlag aufzunehmen,

[14] Vgl. Harless, Literatur, S. 274 fg.
[15] Vgl. Paschke u. Rath, Lehrbuch I, S. 43/44.
[16] Vgl. Linde, Gutenberg, S. 16; Hase, Koberger, S. 76 fg.
[17] Vgl. Kapp-Goldfriedrich, Geschichte I, S. 275. — Diatzko, Buchhandel, S. 74.
[18] Vgl. Mayer, Buchhändler (Archiv XVI), S. 1 fg. — Fischer, Grundzüge, S. 8.
[19] Vgl. Hase, Koberger, S. 371.

die sie entweder kauften oder tauschten (verstechen), um sie später neben den eignen Verlagswerken weiter zu verkaufen[20]. Dieser Tauschhandel, der schon im 15. Jahrhundert ausgeübt wurde[21], entwickelte sich später im 17. und 18. Jahrhundert ungeheuer. Daneben kam es vielfach vor, daß dritte Personen von dem Druckerverleger Bücher erwarben und auf eigne Rechnung und in eignem Namen weiterverkauften. Diese ebenfalls als Buchführer bezeichneten Personen hatten die Eigenschaft von Händlern, die ähnlich wie die angestellten Buchführer von Ort zu Ort, von Messe zu Messe zogen und ihre Bücher abzusetzen versuchten.

Nicht nur in Deutschland, sondern auch über die Grenzen hinaus, wurde der Verkauf von Büchern in England, Frankreich, Italien, Niederlanden, Spanien usw. durch die Buchführer getätigt. Ebenso kamen aus diesen Ländern die Buchführer nach Deutschland, wie z. B. die Venetianer nach Nürnberg, Frankfurt a. M., Leipzig, Rostock, um ihre Drucksachen auf den Messen zu verkaufen.

Je mehr sich der Absatzmarkt vergrößerte, umso umfangreicher und schwieriger gestaltete sich aber der Vertrieb der Bücher. Die unselbständigen Buchführer mußten, nachdem sie ihre Bücher verkauft hatten, stets an den Platz ihres Prinzipals zurückkehren, um sich mit neuem Vorrat zu versehen. Dies erforderte, wenn große Entfernungen zurückzulegen waren, stets sehr viel Zeit und außerdem große Transportkosten, da der Fuhrlohn sehr bedeutend war. Der Wandervertrieb der Druckerverleger konnte sich in seiner reinen Form nicht mehr lange erhalten und mußte durch andere Vertriebsmöglichkeiten abgelöst werden. Aus diesem Grunde richteten größere Verleger in größeren Städten und Absatzplätzen des In- und Auslandes zur Erleichterung des Vertriebs ständige Filialen (Faktoreien)[22], an die vom Druckort in bestimmten Zeitabschnitten größere Büchersendungen abgeschickt und dort auf Lager genommen wurden. Von diesen Plätzen aus erfolgte die Versorgung des dazu gehörigen Bezirks durch die für die Filialen arbeitenden Reisenden. Gleichzeitig dienten diese Zweigniederlassungen auch als Abrechnungsstelle. Es bildeten somit die Faktoreien die ersten Sortiments- und Auslieferungslager. In ihnen waren neben den eignen Verlagswerken auch solche gangbarer fremder Verleger, die der Druckerverleger entweder von diesem getauscht oder gekauft hatte, um sie neben den eignen abzusetzen.

Die Gründung von Filialen bedingte aber, daß die Handelsbeziehungen gefestigt und dauernd waren. Ebenso setzte die Gründung Kenntnisse über den literarischen Geschmack, über die literarischen Bedürfnisse des Publikums voraus.

Neben den Faktoreien in den wichtigsten Verkehrszentren ließen sich zu Anfang des 16. Jahrhunderts auch selbständige Buchführer an diesen Plätzen nieder und eröffneten eigne Läden[23]. Sie befaßten sich mit dem direkten

---

[20] Vgl. ebenda, S. 273.

[21] Vgl. Schürmann, Entwicklung, S. 5.

[22] So hatten bereits zu Beginn der neuen Kunst Fust u. Schöffer eine Zweigniederlassung in Paris gegründet. Antoni Koberger in Nürnberg hatte dort selbst auch Niederlassungen, ebenso in vielen anderen europäischen Ländern (vgl. Hase, Koberger, S. 268 fg.).

[23] Diese Buchführer werden auch als „Buchhändler bezeichnet, doch ist eine engere Abgrenzung der beiden Gattungen nicht vorhanden (vgl. Archiv I, S. 20).

Verkauf von Büchern an das Publikum und mit der Versorgung von Büchern an die selbständig wandernden Buchführer[24]. Sie bereisten nebenher auch noch das Land, verkauften aber nicht mehr in jedem Ort, sondern nur noch nach den großen Messen. Sie übernahmen den Großvertrieb der Bücher an das Publikum; dagegen blieb der Kleinhandel in den Händen der Buchhausierer.

Der Vorteil der jetzigen Stufe im Vergleich zu der vorhergehenden lag darin, daß durch das Steigen der Leseranzahl, durch das Ausbreiten der Absatzgebiete ein größerer Umsatz an Büchern erzielt wurde. Das schwierige Abschreiben war durch den Druck abgelöst worden, die Bücher waren sorgfältiger und handlicher hergestellt. Auch trat eine Verbilligung der Bücher ein, da jetzt durch ein einmaliges Setzen der Druckschrift an Arbeitskräften (Abschreibern) gespart wurde. Wenn auch die Kosten der Herstellung von Büchern gesunken waren, so waren die des Transports noch immer hoch. Daneben bestand noch das Risiko, die im eignen Verlag gedruckten Bücher restlos an das Publikum abzusetzen, da nicht mehr wie früher nur Bücher hergestellt wurden, die eingeführt und begehrt waren, oder auf Bestellung abgeschrieben wurden und von denen man sich einen Verdienst im Absetzen versprach. Die Gewinnerzielung gestaltete sich auch schwieriger, da eine immer größere Zahl von Konkurrenten auftrat. —

Auch in der Verlagstätigkeit trat eine Wandlung ein. Wie wir bereits sahen, war die Mehrzahl der deutschen Drucker in den ersten Jahrzehnten nach Erfindung des Buchdrucks sog. Druckerverleger, die ihren Verlag und den Vertrieb der Bücher auf eignes Risiko betrieben. Später nahmen sie auch zu druckende Werke in Kommission, d. h. sie nahmen das Buch in ihren Verlag auf, druckten aber dasselbe auf Kosten des Autors und waren nur mit einer Provision am Vertriebe beteiligt. Das Verhältnis, wie man zu jener Zeit ein Buch verlegte, wird am besten durch einen Brief des Erasmus aus Rotterdam aus dem Jahre 1523 charakterisiert: „Es gibt eine dreifache Art der Herstellung des Drucks. Bisweilen unternimmt Froben das ganze Geschäft auf eigne Gefahr. Dies thut er zu zeiten bei kleineren Werken, bei welchen das Risiko weniger gefährlich ist, bisweilen besorgt er das Geschäft auf fremde Gefahr und bedingt sich für seine Mühewaltung nur eine Vergütung aus. Bisweilen aber wird das Geschäft auf gemeinsame Gefahr der Gesellschaft unternommen“[25].

Die Mehrzahl der Drucker hatte vielfach nicht das nötige Kapital, um die Kosten des Verlags allein tragen zu können. In den meisten Fällen hatten sie nur wenige Typen und konnten daher immer nur ein Buch drucken und mußten dieses erst vertreiben, um das Kapital für einen Neudruck zu erhalten. Dazu kam die Konkurrenz, die dasselbe Buch ebenfalls auf den Markt brachte und den Druckerverleger zwang, sein Druckerzeugnis unter dem Selbstkostenpreis an das Publikum abzugeben. Um einen Verlust und das Risiko auf ein Mindestmaß herabzudrücken, versuchten die Drucker, einen Teil der Kosten auf andere abzuwälzen. Durch Heranziehung von außenstehenden Kreisen (Gelehrte, Professoren usw.) gründeten sie mit diesen Verlagsgesellschaften (Kommanditgesellschaften) für bestimmte Werke oder für eine begrenzte Zeit. So schloß Antoni Koberger, ein bedeutender Ver-

[24] Vgl. Schürmann, Entwicklung, S. 8.
[25] Zit. Kapp-Goldfriedrich, Geschichte I, S. 294.

leger des 15. Jahrhunderts aus Nürnberg, solche Verlagsgesellschaften mit Basler Druckern bei teueren Werken ab[26].

Die neue Unternehmungsform, die ihren Ursprung in Italien hatte[27] und auch in Deutschland Anwendung fand, bildete bis in die Reformationszeit hinein die Grundlage des Verlags[28]. Durch sie bildete sich allmählich ein eigner Verlegerstand — reine Verleger — im 15. Jahrhundert heraus, der nicht nur die eigne Druckerei, sondern auch fremde Druckereien beschäftigte und mit der Zeit dazu überging, seine eignen Pressen zu verringern, dann stillzulegen, um nur noch fremde Drucker für den Druck seiner Verlagswerke in Anspruch zu nehmen[29]. Damit war eine Trennung zwischen Druckerei und Verlag eingetreten; natürlich gab es daneben auch noch Druckerverleger.

Ein Rückblick auf die erste Periode ergibt folgendes Bild: mit der Eroberung Mainz 1462 wird die neue Kunst durch die deutschen Drucker nach den meisten europäischen Ländern (Italien, Frankreich, Schweden, Spanien, Polen, Ungarn) gebracht. Das Gewerbe zeigt die einfachste Form: die verschiedensten Betriebsformen sind in einer Hand vereinigt, eine Arbeitsteilung liegt nicht vor. Produktion und Vertrieb der literarischen Erzeugnisse werden nebeneinander ausgeübt. Die hauptsächlichste Vertriebsart ist der Wandervertrieb, der bis zum Ende des 15. Jahrhunderts anhält. Mit dem sich immer mehr steigernden Bedürfnis nach literarischen Werken wird der Absatzmarkt vergrößert. Es hat zur Folge, daß eine Arbeitsteilung eintritt, die nach und nach zu selbständigen Berufen (Schriftgießer, Drucker, Verleger, Händler) führt. Auch im Vertrieb der literarischen Produktion zeigt sich eine Teilung durch Gründungen von Niederlassungen an wichtigen Handelsplätzen, die durch Zeit- und Kapitalersparnis, durch den geregelten Geschäftsverkehr sowie durch die einheitliche Leitung immer mehr erstarken und die Anfänge der Sortimentslager sind. —

Mit der allmählichen Scheidung des Büchervertriebs vom Verlag nahmen die Messen immer größere Bedeutung für die Absatz- und Einkaufsgelegenheiten ein. Im letzten Viertel des 15. Jahrhunderts war die internationale Messe zu Frankfurt a. M., neben dem übrigen Handel, schon der Sammelpunkt der großen Drucker und Verleger, sowie der Händler und der anderen Personen, die in mittelbarer oder unmittelbarer Beziehung zu der Buchproduktion und dem Vertrieb standen. Die Drucker kamen zu den Messen, um mit ihren Auftraggebern abzurechnen und über den Druck neuer Werke zu sprechen, oder ihre Verlagswerke im direkten Verkehr an das Publikum abzusetzen[30]. Die Verleger wieder brachten die Vorräte ihrer Verlagswerke zum direkten Verkehr mit. Sie traten in einen gegenseitigen Verkehr, indem sie sich gegenseitig die Bücher abkauften oder austauschten[31] und wurden durch Übernahme zu Sortimentern[32], obwohl sich der Begriff mit dem heutigen Sortimenter nicht deckt[33]. Nicht unbedeutend war auch der persönliche

[26] Vgl. Köhler, Entwicklungsgeschichte, S. 23. — Hase, Koberger, S. 182.
[27] Vgl. Kapp-Goldfriedrich, Geschichte I, S. 289 fg.
[28] Vgl. Archiv XII, S. 71 fg., 83 fg.
[29] Vgl. Kapp-Goldfriedrich, a. a. O. I, S. 139 fg., 283 fg. — Paschke u. Rath, Lehrbuch I, S. 46.
[30] Vgl. Archiv II, S. 60, Ziff. 23. — Paschke u. Rath, Lehrbuch I, S. 47.
[31] Vgl. Pallmann, Feyerabend, S. 25.
[32] Vgl. Paschke u. Rath, a. a. O., S. 47.
[33] S. 29 der Arbeit.

Verkehr mit fremden Gelehrten, die zu den Messen zur Deckung ihres persönlichen Bedarfs kamen.

Neben der Frankfurter Messe, die für Süddeutschland und für das übrige Süd- und westliche Europa der wichtigste Messeplatz war, entwickelte sich seit den 70er Jahren des 15. Jahrhunderts eine zweite Büchermesse zu Leipzig[34], die ebenfalls zur Zeit ihrer Messen als spezifischer Meßplatz für den buchhändlerischen Verkehr nach Ost-, Nord- und Mitteldeutschland diente, jedoch nicht an die von Frankfurt herankam, da der Norden gegenüber dem Süden relativ geringeren Anteil am literarischen Leben hatte. Leipzig war mehr ein Niederlageplatz für die Versorgung des Ostens und Nordostens und ein Platz für Großsortimenter, die dort teilweise sehr große Lager unterhielten. Mit der Reformation trat aber eine Änderung zwischen beiden Messeplätzen ein. Die Reformation, die das geistige Leben Deutschlands weckte, gab dem deutschen Buchgewerbe einen neuen Aufschwung. Die Einführung der deutschen Schriftsprache in die Streitschriften Luthers, die die lateinische Gelehrtensprache nach und nach in Deutschland verdrängte und das Lesebedürfnis des deutschen Volkes weckte, war für den deutschen Buchhandel äußerst ersprießlich. Überall, besonders im Norden Deutschlands, entfaltete sich eine rege Druck- und Verlagstätigkeit, sodaß bald der bis dahin in der Produktion dem Süden nachstehende Norden jenen überflügelte. Damit hatte sich der Schwerpunkt des geistigen Lebens verschoben und die Folge war, daß auch der Buchhandel dem folgen mußte. Leipzig blühte immer mehr heran, bildete sich mehr und mehr zu einer Büchermesse aus, sodaß die Buchhändler der evangelischen Teile Norddeutschlands und der nordöstliche Teil ihren Bedarf an Neuigkeiten an Büchern in Leipzig decken konnten. Aber nicht nur allein durch die Reformation wurde die Stellung Leipzigs als Büchermesse begünstigt, sondern auch durch andere Umstände, die hier zu erwähnen sind. So beeinträchtigte auch der 30jährige Krieg die internationale Messe zu Frankfurt a. M. schwer. Dazu kam die immer mehr erstarkende deutsche Schriftsprache, die einen stetigen Rückgang der in lateinischer Sprache gedruckten Bücher mit sich brachte (1681: 401; 1764: 1103 deutsche Bücher; 1681: 373; 1764: 182 lateinische Bücher)[35] und der internationalen Messe zu Frankfurt a. M. einen nationalen Charakter gab. Schwierigkeiten entstanden der Frankfurter Messe auch durch die von Wien eingesetzte und im katholischen Sinne vorgehende „Kaiserliche Bücherkommission“[36]. Zensur, Beschlagnahme von Famosschriften (Streitschriften), Untersuchungen von Buchläden, Eintreiben von Freiexemplaren — zuerst für die priviligierten, später auch für nicht priviligierte Bücher —, Kontrolle und Überwachung des Frankfurter Meßkatalogs, schädigten die Buchhändler sehr und führten außerdem zur weitgehenden Unterdrückung des protestantischen Buchhandels. Diese Maßnahmen führten allmählich dazu, daß mit der Zeit die Buchhändler der Messe fernblieben und einen angenehmeren Messeplatz aufsuchten, wo sie solchen Schikanen nicht unterworfen waren: Leipzig.

Eine wichtige Verbesserung des Messeverkehrs von Frankfurt a. M. war die Einführung eines Meßkatalogs 1564 durch den Augsburger Sorti-

[34] Archiv XI, Stehlin Regesten, S. 13, Nr. 41.
[35] Vgl. Paschke u. Rath, Lehrbuch I, S. 57.
[36] Vgl. Kapp-Goldfriedrich, Geschichte I, S. 608 fg.

menter Georg Willer auf der Herbstmesse[37]. Wenn auch schon früher sog. Verlagskataloge zum Bekanntmachen der Bücher erschienen, so geschah dies nur vereinzelt. Auch enthielten sie nicht alle zur Messe erschienenen Bücher, sondern nur die eignen. Die Einrichtung, neben der bis 1630 andere private Kataloge erschienen, war zuerst eine sehr primitive, den notwendigsten Bedürfnissen entsprechendes Privatunternehmen (1564—1627)[38]. Mit der Zeit erlangte sie als allgemeines Bücherverzeichnis solche Bedeutung für den literarischen Verkehr, daß 1598 ein offizieller Ratsmeßkatalog der Stadt Frankfurt gegründet wurde, der bis zum Jahre 1750 erschien[39]. Früher, vor der Einführung des Meßkatalogs, war der Verleger gezwungen, seine sämtlichen Neuerscheinungen neben den übrigen Verlagswerken zur Messe mitzubringen. Jetzt konnte er mit Hilfe des Katalogs einen großen Teil seiner Neuerscheinungen darin veröffentlichen und auch die beabsichtigten Neuerscheinungen ankündigen, die er dann auf Bestellung hin Käufern zusandte. Allerdings kam dies mehr für gangbare Bücher in Betracht, während eine Anzeige für Gelegenheits-, Schmäh- und Streitschriften weniger in Frage kam, da hier ein direktes Anbieten auf der Messe weiterhin notwendig blieb. Der Frankfurter Meßkatalog, der bis 1618 große Bedeutung für die dortige Büchermesse hatte, wurde von da ab unter kaiserlichem Privileg herausgegeben. Er wurde damit eine abhängige amtliche Einrichtung der Bücherkommission, die ihn mehr oder weniger in ihrem Sinne herausgab. Mit dem allmählichen Absterben der Frankfurter Messe nahm auch die Bedeutung des Meßkatalogs mehr und mehr ab. Die Anzeigen von Neuigkeiten schrumpften zusammen und 1750 erschienen darin nur noch 72 Bücherankündigungen.

Neben dem Frankfurter Meßkatalog erschien 1594 der von Henning Grosse herausgegebene erste Katalog für die Leipziger Messe, der aus verschiedenen Frankfurter Katalogen zusammengestellt war[40], zu dem sich 4 Jahre später ein zweiter zugesellte, der von Abraham Lamberg herausgegeben wurde. Beide Unternehmungen wurden 1603 zu einer Verlagsgemeinschaft vereinigt[41]. Der Leipziger Meßkatalog enthielt — und zwar sowohl der zuerst von Lamberg eingeführte als auch die späteren gemeinsamen Kataloge (1603—1732) —, eine besondere Abteilung für die Leipziger Bücher, die nicht in dem Frankfurter Katalog aufgenommen waren. 1694 kündigte man darin an, daß diese besondere Abteilung nicht mehr geführt werden sollte, der „besseren Ordnung wegen der Catalogus nicht mehr in zwey Theile eingetheilet, sondern jede Facultät derer so in Frankfurt als Leipzig angegebene Titul zusammengezogen werden“[42]. Damit ließ man den bis dahin noch besonders abgedruckten Frankfurter Meßkatalog fallen, denn man hatte mehr und mehr die sinkende Bedeutung der Frankfurter Büchermesse und die immer größer werdende unabhängige Stellung Leipzigs erkannt.

---

[37] Vgl. ebenda, S. 479 fg.

[38] Vgl. Kapp-Goldfriedrich, Geschichte I, S. 482.

[39] In der Literatur werden als letztes Erscheinungsjahr verschiedene Daten genannt: Köhler (Entwicklungsgeschichte S. 47) und Fischer (Grundzüge S. 21) nennen das Jahr 1734. Schwedschke (Cod. nundin. S. VIII und XXII) gibt das Jahr 1749 an. Buhl (Rechtsgeschichte S. 19) schließt sich an. Der sich im Besitz der Frankfurter Stadtbibliothek befindliche Meßkatalog, der zuletzt erschien, gibt das Jahr 1750 an.

[40] Vgl. Archiv XIII, S. 200, Anm. 1. — Kapp-Goldfriedrich, Geschichte I, S. 489; II, S. 164.

[41] Vgl. Kapp-Goldfriedrich, a. a. O., S. 489 fg., II, S. 166.

[42] Zit. Schroeder, Verlegung, S. 42.

Eine statistische Aufstellung gibt ein interessantes Bild von dem Absterben der Frankfurter Messe und dem Emporblühen der Leipziger. Vergleicht man die Neuerscheinungen der Frankfurter Messe mit denen von Leipzig, so stellt man fest, daß die ersteren von 1641—1740 langsam abnehmen, dagegen die der letzteren stetig zunehmen. So erschienen in den Jahren:

	Frankfurt (+ od. —)		Leipzig (+ od. —)	
1641—1650	1456		584	
1651—1660	1027	— 429	789	+ 205
1661—1670	1019	— 8	992	+ 203
1671—1680	904	— 115	1186	+ 194
1681—1690	845	— 61	1941	+ 755
1691—1700	1232	+ 387	2699	+ 758
1701—1710	800	— 532	3286	+ 587
1711—1720	530	— 270	2882	— 404
1721—1730	329	— 201	2637	— 245
1731—1740	537	+ 208	2756	+ 119 [43]

Die erste Periode, die ungefähr um das Jahr 1600 endet, lag im Zeichen des festen Kaufes: im Bar- und Kreditverkehr. Als Zahlungort und Zahlungstermin war die Messe bekannt, wo durch regelrechte Barzahlungen oder durch Wechsel die gegenseitigen Schulden ausgeglichen wurden. Kredit wurde auf den Plätzen verschieden eingeräumt: so in Frankfurt ein halbjähriger von der Ostermesse zur Herbstmesse [44]; in Leipzig ein halb- oder ganzjähriger Kredit, zu dem sich später noch der sog. Übertrag zu ⅔ bezahlter Rechnung auf die Herbstmesse stellte [45]. Durch die Änderungen der wirtschaftlichen Verhältnisse des 30jährigen Krieges, die sich in der Verarmung der Buchhändler, durch große Geldnot, in der Unsicherheit der Verkehrswege, in dem großen Risiko beim Verlegen eines Buches, ja sogar in geistiger und sittlicher Entkräftigung des deutschen Volkes äußerten, schob sich der schon früher vereinzelte vorgekommene Tauschhandel als Kaufabschluß in den Vordergrund und war für eine Zeitlang die einzige Handelsform. Allerdings wurde er durch die seitherigen Geschäftsformen (Bar- und Kreditverkehr) durchbrochen, so im Geschäftsverkehr mit unbekannten Buchhändlern oder mit Ausländern, die sich mit dem Changeverkehr nicht abfinden konnten [46].

Der Tauschverkehr spielte sich hauptsächlich auf dem Messeplatz (Frankfurt a. M., später Leipzig) ab, zwischen den dort erschienenen Buchhändlern. Das Tauschgeschäft vollzog sich in der Weise, daß die Buchhändler partienweise ihre ungebundenen Bücher Bogen für Bogen gegen fremde Bücher umtauschten und gegenseitig in den sog. Stich- oder Changeregistern aufrechneten und so einer Barzahlung in Geld aus dem Wege gingen [47]. Auf diese Art war es möglich, mit geringen Kosten und kleinem Zeitaufwand, Bücher nach allen Teilen Deutschlands zu bringen. Der Tauschhandel forderte also vom Verleger, daß dieser Sortimentshandel betrieb, und umge-

[43] Vgl. ebenda, S. 46.
[44] Vgl. Leonhard, Selfisch, S. 14. — Kapp-Goldfriedrich, Geschichte I, S. 467.
[45] Vgl. Schürmann, Entwicklung, S. 179.
[46] Vgl. Kirchhoff, Beiträge II, Kap. III, S. 42 fg. — Paschke u. Rath, Lehrbuch I, S. 61. — Schroeder, Verlegung, S. 63.
[47] Vgl. Archiv XII, S. 86; 110—112.

kehrt von dem Sortimenter, daß dieser wieder Bücher verlegte. Es war demnach der Verleger Sortimentsverleger, der gleichzeitig einen Sortimentshandel betrieb; der Buchhändler Verlegersortimenter, ein Sortimenter, der notgedrungen Bücher verlegen mußte, um auf der Messe tauschen zu können. Der Zwang führte gegen Ende des 17. Jahrhunderts zu einer Überproduktion an Büchern, die so ausartete, daß man in dem protestantischen Norden Deutschlands für den katholischen Süden und umgekehrt Bücher drucken ließ, um ja nur tauschen zu können [48]. Diese Erscheinung machte sich umso mehr bemerkbar, als sich die beiden Hälften im Werte der literarischen Produktion mehr und mehr entfernten und der Norden an Übergewicht gegenüber dem Süden zunahm.

Der Tauschhandel hatte auf der einen Seite den Vorteil, daß er das Risiko des Buchhändlers als Verleger verringerte, auf der anderen Seite den Nachteil, daß er das Risiko des Buchhändlers als Sortimenter bedeutend vergrößerte. Der Buchhändler war der Gefahr ausgesetzt, im Tauschverkehr für seine wertvollen und eingeführten Bücher minderwertige, sehr schwer absetzbare fremde Verlagswerke zu bekommen. Wenn auch durch das Ein- und Austauschen eine Steigerung des Absatzes fremder Bücherware im eignen Verlag herbeigeführt wurde, das im anderen Falle eine relative Vergrößerung des Absatzes der eignen Verlagswerke bedeutete, so war dies für die Buchhändler als Sortimenter ein Nachteil, denn er mußte an Stelle seiner guten Ware minderwertige in seinen Verlag aufnehmen, um später beim Tauschen einen Vorrat an Büchern zu besitzen [49]. In vielen Fällen führte dieser Übelstand so weit, daß einzelne Verlagshäuser, besonders die in Leipzig, unter der Masse der eingetauschten Bücher zu ersticken drohten, die sie für ihre wertvollen Verlagswerke in Tausch nehmen mußten und für die eingetauschten Bücher vielfach keine Verwendung hatten, da für sie eine Absatzmöglichkeit nicht vorhanden war. Durch alle möglichen Mittel versuchte man die großen Lager zu räumen. Dadurch wurden solche Mißstände in den Handel gebracht, daß bis in die neueste Zeit der ganze Buchhandel darunter litt.

Der Changeverkehr, der eine Eigentümlichkeit des deutschen Buchhandels war [50], brachte auch mit sich, daß sich der ausländische Buchhandel und damit auch dessen Literatur nach und nach von der Frankfurter Messe bzw. von Deutschland zurückzog. Die ausländischen Buchhändler konnten sich mit der neuen Handelsart nicht befreunden und lehnten sie ab [51]. Weiterhin entfernte der Tauschhandel die Buchhändler immer mehr von dem literarischen Geschmack des bücherkaufenden Publikums. Sie konnten sich nicht mehr damit beschäftigen, denn bei dem ungeheueren Angebot an Büchern war es ihnen unmöglich, für sich die geeignete Literatur auszusuchen. Die Produktion richtete sich nicht mehr nach dem Geschmack des Publikums, sondern ausschließlich nur nach dem Buchhandel. So wurden oft ein und dasselbe Buch unter verschiedenen Titel den Buchhändlern angeboten und vertauscht.

[48] Becher schrieb zu dieser Zeit in seinem ‚Politischen Diskurs' 1698, daß es für den deutschen Buchhandel nichts Besseres gäbe, als wenn in den nächsten 10 Jahren keinerlei Neuigkeiten erscheinen würden (III. A; S. 140).

[49] Vgl. Schürmann, Entwicklung, S. 155. — Buhl, Rechtsgeschichte, S. 36. — Kirchhoff, Beiträge II, S. 42.

[50] Vgl. Schürmann, a. a. O., S. 5.

[51] Vgl. Paschke u. Rath, Lehrbuch I, S. 61. — Kapp-Goldfriedrich, Geschichte II, S. 90 fg.

Wie bereits oben erwähnt, wurden die Sortimentslager derartig mit Büchern angefüllt, daß der Buchhändler gezwungen war, durch unlautere Vertriebsmittel einer Lagerentwertung vorzubeugen. Die Bücherauktionen[52] wurden nach dem Beispiel der Holländer in der letzten Hälfte des 17. Jahrhunderts in Deutschland eingeführt. Sie dienten ursprünglich dazu, den Verkauf der Bücherbestände verstorbener Gelehrter und Bücherliebhaber zu erleichtern, wurden jedoch bald auch auf die übrigen Bücher der Verlags- und Sortimentslager angewandt, sodaß sie zu direkten Bücherschleudereien führten und das Sortiment zu vernichten drohten[53]. In derselben Art wirkten sich die dem Auktionswesen verwandten Bücherlotterien[54] aus. In beiden Fällen versuchte man die geringwertigen, sowie veralteten Bücherbestände an das Lesepublikum als gute Ware abzusetzen, täuschte es damit, irritierte es und machte es mißtrauisch. Ein weiteres Übel war das Pränumerationswesen[55]. Diese Einrichtung diente dazu, das Risiko beim Verlegen von teueren und großen Werken zu verringern und wurde von den Verlegern gepflegt. Bevor man das in Aussicht genommene Werk verlegte, forderte man das Publikum zum pränumerieren auf, d. h. zur Vorauszahlung des Betrages zu einem bestimmten Termin für das später erscheinende Werk. Durch diesen Buchhandelsbetrieb wurde das Publikum auf die mannigfachste Art betrogen; man hielt die Termine nicht ein, um noch mehr Teilnehmer zu erhalten, oder man verwandte anderweitig die bereits eingezahlten Gelder, oder das erscheinende Werk stand in keinem Einklang mit dem bereits bezahlten Preis usw. Zu diesen Übelständen kam noch als wichtige Erscheinung der Nachdruck hinzu, auf den später näher eingegangen wird.

Der Tauschhandel brachte aber mit sich, daß die Konten der einzelnen Buchhändler jahrelang offenstanden, bis sie ausgeglichen wurden. Diese Art des unmittelbaren Tausches konnte sich deshalb nicht lange halten, besonders auch, weil er in reiner Form bei den großen Qualitätsunterschieden der Bücher mit der Zeit den buchhändlerischen Handel erschwerte. Die verschiedene Qualität der Bücher ließ mit der Zeit einen Tausch nicht mehr zu und, um die Konten rascher auszugleichen, gab man den Büchern einen Tauschpreis, dessen Einheit das Alphabet war. Der Einzelpreis wurde verbucht, nicht mehr die Anzahl der ausgetauschten Bogen gegenseitig verrechnet und der Überschuß, der auf dem Konto des einzelnen entstand, sollte nach Abzug von regelmäßig 33⅓ % bis 25 %, zuweilen weniger, bar gezahlt werden[56]. Dieser Einzel- oder Ordinärpreis für die im Messeverkehr verhandelten Bücher war für den inneren Verkehr der Buchhändler untereinander bestimmt. Damit war eine Basis für den von dem einzelnen Händler selbständig festzusetzenden Verkaufspreis mit Geltung für seine Käufer geschaffen, so daß man hier die Anfänge des heutigen festen Ladenpreises sehen kann.

Auch in der Kalkulation der Bücher trat eine Änderung ein. Während zu Anfang der II. Periode die Gleichheit der Bücher den Tauschhandel begünstigte, was durch die Gleichheit der Herstellungskosten bedingt war, so mußte eine Erhöhung dieser Kosten den Verleger zwingen, den Tauschver-

[52] Vgl. Archiv I, S. 190 fg., V, S. 133. — Schürmann, a. a. O., S. 106 fg.
[53] Vgl. Archiv XIV, S. 208 fg.
[54] Vgl. Schürmann, Entwicklung, S. 107 fg.
[55] Vgl. ebenda, S. 103 fg. — Kirchhoff, Beiträge II, S. 178 fg.
[56] Vgl. Paschke u. Rath, Lehrbuch I, S. 61. — Kapp-Goldfriedrich, Geschichte II, S. 269 fg.

kehr abzulehnen. Es traten um die Mitte des 17. Jahrhunderts zu den Herstellungskosten nun auch die Honoraransprüche der Autoren, da es jetzt nicht mehr für schimpflich galt, für seine Arbeit Geld von dem Verleger zu nehmen. Zu diesen Kosten, die teils in Geld, teils in Büchern geleistet wurden, traten auch solche für Verbesserungen und Umarbeiten von Neuauflagen hinzu. Alles dies erforderte eine schärfere Kalkulation seitens des Verlegers für seine Verlagsartikel. Es mußte demnach eine individuelle Preisbestimmung des Buches eintreten, um die Kosten wieder hereinzubringen. Auf dem Wege des Tauschhandels konnte allerdings der Verleger diese Kosten nicht hereinbringen; bekam er ja selten für seine Ware den gleichen Gegenwart. Aus diesem Grunde gingen einzelne bedeutende Verleger dazu über, den Tauschhandel abzulehnen. Durch die neue Art des Tauschens, dem „Schreiben", erzielten sie eine höhere Bewertung ihrer Artikel und bekamen von den Buchhändlern mit kleinerem Verlag teilweise Barzahlung. Allerdings brachte der neue Handel mit sich, daß die Bücherpreise in die Höhe getrieben wurden, da man versuchte, eine hohe Gegenchange zu erzielen. Nach und nach erlangten diese größeren Verleger der besseren Literatur über die kleineren Verleger, bei denen der Sortimentshandel noch vorherrschte, das wirtschaftliche Übergewicht. Die kleineren Verleger kamen in ein Abhängigkeitsverhältnis, da sie nun gezwungen wurden, von diesen Verlegern die Literatur zu nehmen, die das Publikum wünschte und begehrte. Die Verleger konnten ihnen gegenüber wieder eine genügende Gegenchange ablehnen, da sie eine Barzahlung bevorzugten. Bei allen Vorteilen, die eine Barzahlung mit sich brachte, hatte diese doch den Nachteil, daß sich bei dem Buchhändler ein großes Sortimentslager bildete, das dieser nur zu einem Fünftel, höchstens zu einem Viertel neu verwerten konnte. So kam es, daß viele Verleger sich allmählich von dem Sortimentsgeschäft abwanden und ihre Lager auflösten, um sich nur noch ganz dem Verlagshandel zu widmen[57]. Den Sortimentshandel überließen sie den kleineren Händlern. Damit war abermals eine Trennung zwischen Verlag und Sortiment eingetreten: das reine Verlagsgeschäft existierte wieder, wie es vor der Tauschhandelszeit bestanden hatte. Die nun entstandenen reinen Verlagshandlungen nannte man „Nettobuchhandlungen" und die Verleger, die nur noch gegen bar verkauften, d. h. gegen Bezahlung des Nettopreises, d. i. der Preis, der nach Abzug des Rabatts für den Buchhändler galt, „Nettobuchhändler". Der Rabatt, den der Verleger dem Sortimenter gewährte, betrug 16—20 %. Dies war für die Existenz des Sortimenters zu wenig, so daß dieser das Buch über den Preis des Verlegers verkaufte[58].

Durch die Einführung des Bar- und Nettoverkehrs war das persönliche Erscheinen des Buchhändlers auf der Messe, wie zur Zeit des Tauschhandels, nicht mehr nötig. War er an dem Besuch verhindert, so schickte er einen Vertreter nach dort oder er gab einem anderen hinreisenden Buchhändler seine Bestellungen mit. Neben dieser neuen Erscheinungsform trat noch eine andere: die Form des Verkehrs zwischen den Messen, neben den Messen und über den Meßplatz. Der bisher geschilderte Buchhandel ging letzten Endes auf den Messeverkehr zurück. Sobald die Messe beendet war, waren die Verbindungen in der Hauptsache zwischen den einzelnen Buchhandlungen

[57] Vgl. Kapp-Goldfriedrich, Geschichte II, S. 447.
[58] Vgl. Schürmann, Buchhandel, S. 188.

gelöst. Immerhin gab es im 16. Jahrhundert zwischen Sortiment und Verlag einen direkten Verkehr in dringenden Fällen und in bedeutenden Posten, oder besondere Boten vermittelten, wenn die einzelnen Buchhandlungen nicht allzuweit von einander lagen, einen Verkehr mit dieser. Diese Art war aber nur von geringer Bedeutung. Da die Messen nur zwei- oder dreimal im Jahre stattfanden und das Bedürfnis an neuen Bücher stark gewachsen war, so wurden die Händler mit der Zeit immer mehr gezwungen, einen Verkehr zwischen den Messen vorzunehmen. Der Verkehr war entweder ein direkter: man bediente sich eines sogen. Kommissionärs, d. h. einer Person, die auf dem Meßplatz ein Lager für den Verleger unterhielt oder die Beförderung der zwischenmeßlichen Bestellungen bewerkstelligte. Hier liegen die Anfänge für das noch heute übliche Kommissionsgeschäft, obwohl, wie später noch darzulegen bleibt, der Begriff des Kommissionärs im Buchhandel eine grundlegende Veränderung erfahren hat. Auch den Vertreter des Verlegers, der am persönlichen Besuch an der Messe verhindert war, bezeichnete man damals als Kommissionär[59].

Um das Jahr 1765 schließt die zweite Periode. Man wählt dieses Jahr, da um diese Zeit die klassische Periode unserer Literatur einsetzt, die auch mit dem 19. Jahrhundert in Verbindung steht, dem Jahrhundert der Wissenschaft, der Erfindungen und der technischen Vervollkommnung. Gerade die letzteren haben den Buchhandel gefördert, ausgedehnt und ihm Bedeutung gegeben. Bedeutsam ist weiter, daß 1764 die Leipziger Buchhändler, die bis dahin die Frankfurter Messen besuchten, sich von dieser zurückzogen und ihre dortigen Lager räumten. Von 1765—1770 wird wieder die Höhe der Bücherproduktion Deutschlands erreicht, die durch den 30jährigen Krieg sehr gelitten hatte (1618: 1757, 1635: 307, 1765: 1384, 1770: 1676 Neuerscheinungen)[60] und das wichtigste Moment ist, daß im Jahre 1765 die Bestrebungen eingesetzt haben zur Gründung einer Organisation der Buchhändler, wie sie heute besteht.

Der Anfang der dritten Periode wird gekennzeichnet durch den Kampf der reinen Verleger — den Netto- oder Comptanthändlern —, die kein Tauschgut mehr annehmen und den Sortimentshändlern, die den Tausch noch pflegen wollten. Der Kampf zwischen beiden Buchhändlergruppen wurde im wesentlichen nach rund 30jähriger Dauer beendet, auf Grund eines Beschlusses der süddeutschen Reichsbuchhändler[61] (1788). Es wurde beschlossen: „Alle Ostermesse bezahlen wir unsere Schuld nach Abzug von 33⅓ % in Reichsgeld, oder auf den 24 Gulden Fuß. Was wir vor Bezahlung unseres Saldos, von unverkauften Büchern, ungebunden, oder in Heften unaufgeschnitten den Herrn franco in Leipzig zurückgeben, das sollen sie in ordinairem Preise ohne Widerrede an Zahlung annehmen, und erst dann mit uns saldieren[62].“ Die norddeutschen Buchhändler, als auch die in Leipzig, nahmen die Beschlüsse an; wohl gab es noch einige, die an dem Tauschhandelsverkehr einige Jahre länger festhielten. Immerhin war aber der neuen Verkehrsart, der Ausdehnung des Konditionsverkehrs, der Weg freigemacht.

---

[59] Vgl. Kapp-Goldfriedrich, Geschichte II, S. 289.
[60] Vgl. Paschke u. Rath, Lehrbuch I, S. 56.
[61] Solche waren alle Buchhändler der österreichischen Erblande, Bayerns, Schwabens, der Schweiz, der fränkischen, ober- und niederrheinischen Kreise.
[62] Vgl. Schürmann, Entwicklung, S. 89/90.

Die Einführung des Nettohandels brachte die vielen kleinen Provinzialsortimente, die an den Tauschhandel gewöhnt und durch ihn bestehen konnten, in die Gefahr, ihrer Existenz beraubt zu werden. Mußten sie doch, um ihre Lager an Neuigkeiten zu ergänzen, diese beim Einkauf bar bezahlen, wenn sie auch von einzelnen Verlegern bis zur nächsten Messe einen Kredit eingeräumt bekamen. Dadurch, daß die Provinzialsortimenter ihrem bücherkaufenden Publikum einen langen Kredit gewähren mußten, fehlte es ihnen an nötigen Geldmitteln, um einen Barverkehr zu tätigen. Je mehr sich Verleger dem Nettobuchhandel anschlossen, umso größer war die Gefahr für das Fortbestehen der Provinzialsortimente, die die Hauptvertriebsstätten der Bücher bildeten. Es mußte sich eine neue Geschäftsform bilden, die das Risiko der Sortimenter verminderte und ihnen gestattete, trotz Barzahlung ein großes Sortimentslager zu unterhalten. Diese neue Geschäftsart war das Konditionsgeschäft.

Der Konditionsverkehr oder Bedingtverkehr, wie er auch genannt wird, vollzieht sich in der Weise, daß der Händler unter der Bedingung Verlagswerke, speziell die Neuerscheinungen, von dem Verleger ausgeliefert bekommt, diese bis zur nächsten Ostermesse zu bezahlen oder die nicht verkauften Exemplare zurückzusenden (remittieren). Mit der Zeit bürgerte sich der Brauch ein, sie zu disponieren, d. h. der Händler kann mit Übereinstimmung des Verlegers die nicht verkauften Bücher auf neue Rechnung vortragen, wenn er glaubte, diese im nächsten Jahr doch noch absetzen zu können, um sie dann zu verrechnen oder zu remittieren. Die Verlagswerke, die dem Sortimenter „à condition" ausgeliefert werden, bleiben weiterhin Eigentum des Verlegers, bis der Sortimenter zahlt. Entstanden ist der Bedingtverkehr dadurch, daß Neuauflagen schon vor Beginn der Messe den Händlern angeboten wurden, ohne daß diese wußten, ob ein gewisser Absatz gewährleistet sei, so daß man ihnen notwendigerweise das Recht der Rückgabe der nicht verkauften Bücher einräumen mußte. Wann diese Geschäftsart aufgenommen worden ist, ist urkundlich nicht genau festzustellen[63]. Jedoch war der Konditionsverkehr auch schon in der zweiten Periode vereinzelt da.

Das Konditionssystem hat eine bevorzugte Stellung für den Sortimenter mit sich gebracht. Während der Verleger gezwungen war, zahlreiche Neuerscheinungen in hohen Auflagen drucken zu lassen, um recht viel Bücher „à condition" verschicken zu können, von denen ein großer Teil als unverkäuflich zurückkam, war der Sortimenter dagegen in der günstigen Lage, die nicht abgesetzten Bücher zurückzusenden. Der Bedingtverkehr hat dem entstehenden reinen Sortiment das Risiko vermindert, ihm weiter ermöglicht, mit kleinem Kapital ein großes Lager zu unterhalten und auch die schwerer zu verkaufenden wissenschaftlichen Bücher abzusetzen. Es konnten also die aus der Tauschhandelszeit bestehenden großen Bücherlager eine Zeitlang fortbestehen. Der Sortimenter hatte nur die Versendungskosten ab Leipzig und bis Leipzig, die allerdings erheblich sein konnten, und die allgemeinen Betriebskosten zu tragen. Die Risikoentlastung des Sortiments be-

[63] Als erste urkundliche Erwähnung gibt Weidling, Konditionsgeschäft, S. 18 fg., das Jahr 1669 an; Buhl, Rechtsgeschichte, S. 44 fg., 1760; Schürmann, Entwicklung, S. 94 fg., 1726. Entstanden scheint dieser Geschäftsverkehr in Süddeutschland und soll zuerst auf der Frankfurter Messe aufgetaucht und von dort nach Leipzig gekommen sein.

günstigte andererseits das Entstehen neuer Buchhändlerfirmen und verschärfte damit den Konkurrenzkampf. Durch den Bedingtverkehr kam auch die Trennung zwischen Verlag und Sortiment rascher zustande. Die Produktion wurde gesteigert; sie betrug 1764: 1344 Jahresveröffentlichungen, 1800 bereits 3906 [64].

Die Einführung des Konditionsverkehrs hatte die Messe für das Erscheinen der Neuigkeiten bedeutungslos gemacht, da diese nun vor der Messe den Sortimentern angeboten wurden. Wohl wurden zu Anfang des 19. Jahrhunderts von einzelnen Verlegern noch neue Verlagswerke mit zur Messe gebracht und dort ausgegeben [65], aber dies hörte bald auf, sodaß der zweimalige Besuch der Messe durch den Sortimenter überflüssig wurde. Es bestand also jetzt ein dauernder Verkehr zwischen Verleger und Sortimenter. Die Ostermesse blieb natürlich weiter bestehen, da zu dieser Zeit die Abrechnungen stattfanden. Das Jahr war ursprünglich die Zeit von der einen Ostermesse zur anderen. Da, mit Rücksicht auf Weihnachten, gerade im Dezember viele Neuerscheinungen herauskamen, die bis zur Ostermesse nur zu einem geringen Teil abgesetzt werden konnten, so kam man Ende des 18. Jahrhunderts dazu, statt des Messejahrs das Kalenderjahr zu Grunde zu legen. Die Abrechnung und die Bezahlung der Rechnung geschah zunächst auf der Ostermesse. Hierbei konnte der Sortimenter gleichzeitig die nicht verkauften Bücher zurückgeben. Mit steigender Buchproduktion stieg auch der Prozentsatz der unverkäuflichen Bücher, sodaß die Rücksendungsspesen für den einzelnen Sortimenter sehr erheblich und belastend sein konnten. Um sich vor dem Überhandnehmen von Konditionssendungen zu schützen, gingen einige Sortimentsfirmen dazu über, nur noch Werke aus ihrem speziellen Interessenkreis anzunehmen; andere wieder verbaten sich jegliche unverlangte Zusendung. Die Einführung der Jahresrechnung für das Konditionsgut ließ die Bedeutung der Herbstmesse mehr und mehr zurückgehen. Man reiste zur Ostermesse (Sonntag Kantate) nach Leipzig, um dort mit seinen Geschäftsfreunden abzurechnen. Für manche Verleger war die Einführung der Jahresrechnung von Nachteil. Hatten sie früher ihre Zahlungen zur Herbstmesse kassiert, so mußten sie die Kreditfristen auf ein ganzes Jahr verlängern, sogar manchmal die schuldigen Beträge auf ein weiteres halbes Jahr kreditieren. Dagegen räumten sie sich das Recht ein, vor der Ostermesse und zu jeder Zeit die Konditionsware zurückzuverlangen, denn es konnte vorkommen, daß den Verlegern im Laufe des Jahres die Auflage vergriffen ging, sie aber zur Ostermesse große Mengen von dieser Auflage wieder hereinbekamen, die sie dann nur noch schwer absetzen konnten. In der Mitte des vorigen Jahrhunderts kam dann der Brauch auf, die Bezahlung nicht mehr persönlich vorzunehmen, sondern durch Kommissionäre vornehmen zu lassen. Die Abrechnung wurde infolgedessen durch regelmäßige Übersendung der Kontoauszüge vorgenommen. Dabei übernahm der Kommissär die Vorarbeit und die Vermittlung.

Das Kommissionsgeschäft stellt die dritte Betriebsform des Buchhandels dar. Es dient dazu, Frachtkosten zu sparen, weil jetzt die Bestellungen und Lieferungen sammelweise geschehen. Dadurch entsteht allerdings eine Ver-

[64] Vgl. Paschke und Rath, Lehrbuch I, S. 68.
[65] Vgl. Fromann, Geschichte, S. 2.

zögerung der Lieferungen. Dieser Nachteil kann aber durch den direkten Verkehr zwischen Sortimenter und Verleger, der keineswegs durch das Aufkommen des Kommissionsgeschäftes verboten war, umgangen werden.

Von dem Messeverkehr, wie er sich zur Zeit des Tauschhandels abspielte, blieb der Brauch bestehen, daß der Verleger die Kosten der Büchersendung von seinem Ort zum Ort des Kommissionärs zu tragen hatte, während dem Sortimenter die Kosten vom Ort des Kommissionärs nach seinem Heimatort zur Last fielen. Der Sitz des Kommissionärs war ursprünglich Leipzig. Die Kommissionsplätze Berlin, Stuttgart, Wien, Prag, Budapest und Zürich sind erst später hinzugekommen. Zurückgabe und Zurücknahme erfolgten in Leipzig (später auch an den anderen Plätzen). Leipzig war der Verkehrsmittelpunkt des deutschen Buchhandels. Die Fracht wäre bei direkter Versendung zu kostspielig geworden, während die zurückgegebenen Bücher in Leipzig auf das Lager der Leipziger Verleger-Kommissionäre genommen werden konnten. Hierin ist der Ursprung des Frankaturzwangs für Leipzig zu suchen, einer Einrichtung des Buchhandels, die noch heute besteht und in keinem anderen Handelszweig gekannt wird.

Die Schäden, die sich in der zweiten Periode durch Bücherauktionen, Bücherlotterien usw. bemerkbar gemacht hatten, wirkten auch in der dritten Periode nach. Besonders das Nachdrucken schädigte den Buchhandel sehr. Das Nachdrucken wurde begünstigt durch die hohen Bücherpreise, die durch die neue Art des Tauschverkehrs entstanden waren, weiter durch den geringen Rabatt, den die norddeutschen Nettobuchhändler den Sortimentern gaben und durch die hohen Frachtkosten des Bezugs von Leipzig und der eventuellen Rücksendung nach Leipzig. Die Mißstände, insbesondere das Nachdrucken, erforderte, um sie wirklich zu bekämpfen, einen Zusammenschluß der Buchhändler zu einer festen Vereinigung.

Aber dem deutschen Buchhandel fehlte immer noch ein Organ der Interessenvertretung. Die Bestrebungen, die deutschen Buchhändler zu einer Innung oder zu einer Genossenschaft zusammenzuschließen, waren stets gescheitert. Erst 1764 wurde der Gedanke eines korporativen Zusammenschlusses verwirklicht. In diesem Jahr, auf der Ostermesse[66], richtete der Leipziger Buchhändler Ph. E. Reich, der mit anderen Leipziger Buchhändlern zu dieser Zeit die Frankfurter Messe für immer verlassen hatte, ein Rundschreiben an die versammelten Buchhändler, worin er auf die Übelstände des Buchhandels, besonders auf das Nachdrucken hinwies und einen korporativen Zusammenschluß aller Buchhändler forderte. Das von ihm entworfene und den versammelten Buchhändlern vorgelegte „Erstes Grundgesetz der neuerrichteten Buchhandlungsgesellschaft in Deutschland[67]“ wurde am 10. Mai 1765[68] von 56 Buchhändlern unterzeichnet und damit war der erste deutsche Buchhändlerverein gegründet. Seine Mitglieder waren meist norddeutsche Buchhändler, acht Leipziger, vier süddeutsche und je ein schweizerischer und dänischer Buchhändler[69], die sich zur Aufgabe gemacht hatten, das Nachdrucken — besonders den Wiener Nachdrucker Trattner, sowie die Bücherschleuderei — zu bekämpfen und

[66] Vgl. Schürmann, Entwicklung, S. 37 fg. — Köhler, Entwicklungsgeschichte, S. 77 fg.
[67] Vgl. Köhler, Entwicklungsgeschichte, S. 175—178.
[68] Vgl. ebenda, S. 78.
[69] Vgl. Schürmann, Entwicklung, S. 57.

einen Buchhandelsverkehr mit Nachdruckern abzubrechen. Kirchhoff[70] bezeichnet mit Recht diesen Verein als ein „Schutz- und Trutzbündnis gegen den Nachdruck". Der Verein umfaßte das Gebiet aller deutschen Staaten, sowie der Schweiz. Die Zentralleitung erfolgte von Leipzig aus, die mit Bevollmächtigten in 14 Hauptstädten in Verbindung stand[71]. Eine Zusammenkunft sollte einmal im Jahre in Leipzig stattfinden[72]. Aber schon zwei Jahre nach der Gründung hörte der junge Verein zu bestehen auf, da dieser nur einen Teil des Gesamtbuchhandels umfaßte und deshalb nur wenig Erfolg hatte. Wenn auch dieser Verein schon nach einer solch kurzen Zeit des Bestehens wieder verschwand, so war er doch bedeutungsvoll für die weitere Entwicklung des Buchhandels, weil der Gedanke einer straffen Organisation bei den ehemaligen Mitgliedern weiterlebte.

Die Abrechnung der Buchhändler untereinander fand bis zum Jahre 1792 in den einzelnen Geschäftslokalen oder in den für die Messezeit gemieteten Gewölben statt[73]. Diese dezentralisierten Abrechnungsstellen, die das Messegeschäft erschwerten und die Abrechnung wochenlang hinzogen, da kein bestimmter Tag festgesetzt war, veranlaßte den Leipziger Buchhändler P. G. Kummer 1792 das Abrechnungswesen zu organisieren, einen Zentralrechnungsort für alle Buchhändler zu schaffen. In einem Rundschreiben vom 4. April 1792[74] brachte er den Plan einer Börsenordnung den Leipziger Messebesuchern zur Kenntnis und begann ihn auszuführen, indem er zunächst das Richter'sche Kaffeehaus als zentralen Abrechnungsort mietete[75]. Kummer buchte mit dieser Einrichtung einen Erfolg, da dieser Zentralort gleich von 121 auswärtigen Buchhändlern benutzt wurde[76]. Damit war die erste Buchhändlerbörse gegründet. Auch diese weitere Errungenschaft hatte, wie der erste Buchhändlerverein, nur eine kurze Lebensdauer. 1794 wurde das Börsenlokal verkauft, um Privatzwecken zu dienen, und das hatte zur Folge, daß man zu dem alten Abrechnungssystem zurückkehrte. Erst 1797 gelang es dem Potsdamer Buchhändler C. Chr. Horvath, das große theologische Auditorium der Leipziger Universität als neues Börsenlokal zu mieten. Der jetzige Abrechnungsort wurde bei seiner Eröffnung von 116 Buchhändlern besucht[76], blieb aber bis 1824 Privatunternehmen Horvath's[77]. Damit war aber noch keine feste Organisation geschaffen. 1802 versuchte Horvath, die Buchhändler zu bewegen, gemeinsam gegen die Mißstände im Buchhandel vorzugehen, wie es sein Vorgänger Reich schon erreichen wollte. Auf der Versammlung legte er vier Vorschläge zur Beratung vor:

„1. Beschränkung der stets wachsenden Zahl von Firmen und des Credits;
2. Beschränkung des Kundenrabatts;
3. Feststellung des Geldfußes für die Meßzahlung, sowie Annahme bestimmter Grundsätze für den Übertrag eines Theils des zur Ostermesse fälligen Saldo's auf die Michaelismesse;

[70] Vgl. Kirchhoff, Beiträge II, S. 226.
[71] Vgl. Schürmann, a. a. O., S. 57 fg.
[72] Vgl. Fischer, Grundzüge, S. 33.
[73] Vgl. Köhler, a. a. O., S. 80; Schürmann, a. a. O., S. 137.
[74] Vgl. Köhler, a. a. O., S. 169 fg.
[75] Vgl. ebenda, S. 172 fg.
[76] Vgl. Fischer, Grundzüge, S. 34.
[77] Vgl. Frommann, Geschichte, S. 9.

4. Bildung eines buchhändlerischen Ausschusses, welcher streitige Fragen entscheiden soll, ‚weil oft die gerichtliche Hülfe, bei vielen vorkommenden Fällen, die inneren Handlungsverhältniße nicht genau kenne' [78]."

Es sollte eine Genossenschaft gegründet und die Mitglieder durch gemeinsame Übereinkunft durch Unterschrift verpflichtet werden, bestimmte Geschäftsprinzipien einzuhalten. Seine Vorschläge fanden jedoch bei dem größten Teil der Buchhändler keinen Anklang [79]. Infolgedessen mußten die Reform- und Einigungspläne wieder einmal verschoben werden, besonders, da in den Napoleonischen Kriegen der Handel und der Messeverkehr darniederlagen und auch Napoleon versuchte, den ganzen Buchhandel im Westen Deutschlands von Paris abhängig zu machen [80]. Der Reformgedanke tauchte erst wieder nach den Befreiungskämpfen auf. Schon 1814 hatten 81 Firmen [81] einen Ausschuß auf der Leipziger Ostermesse gewählt, der auf dem Wiener Kongreß durch die einzelnen Regierungen ein Gesetz über das Verbot des Nachdruckens vorlegen lassen sollte. Nachdem auch dieser Versuch, die Mißstände im Wege gesetzlicher Regelung zu beseitigen, gescheitert war, blieb wieder nur der alte Gedanke der Selbsthilfe übrig.

Den ersten Weg zur Selbsthilfe gegen den Nachdruck beschritten die Buchhändler von Halle 1816, durch Zusammenschluß aller Buchhändler der Stadt, wobei sich jeder einzelne verpflichten mußte, seinen Geschäftsverkehr mit Nachdruckern aufzugeben [82]. Dem Beispiel Halle folgten 1817 die versammelten Buchhändler in Leipzig, indem sie den „Wahlausschuß des deutschen Buchhandels" wählten [83]. Die in verschiedenen Teilen Deutschlands wohnenden 25 Mitglieder dieses Wahlausschusses machten sich zur Aufgabe, mit Hilfe ihrer Regierungen, persönlich oder im gemeinsamen Versuch das Nachdrucken zu bekämpfen. Es war der erste Versuch, den gesamten deutschen Buchhandel zusammenzuschließen. Wenn auch der Ausschuß manchen Erfolg gebucht hatte [84], konnte er aber das Nachdrucken und das Schleudern nicht vollständig unterdrücken, da der größte Teil der Buchhändler diesem Verein nicht angehörte. Erst im Jahre 1825 sollte dies gelingen. In diesem Jahre gründeten die auswärtigen Buchhändler unter Fr. Campe (Nürnberg) und B. F. Voigt (Ilmenau) den „Börsenverein der Deutschen Buchhändler [85]". Am 30. April 1825 wurden von 101 Buchhändlern [86] folgende Börsenordnung beschlossen:

„1. Die von den auswärtigen Buchhändlern gestiftete und von ihnen mit Mobiliar und Utensilien versehene Buchhändlerbörse ist ein öffentliches Institut, der gesammten Corporation gehörig, worüber auch, und zwar alljährlich, öffentlich Rechnung abgelegt werden muß.

2. Jeder unbescholtene Buchhändler hat das Recht, Mitglied dieser Börse zu sein, aber auch die Pflicht, den jährlichen Beitrag zu zahlen, resp.

---

[78] Zit. Schürmann, Entwicklung, S. 147 fg.
[79] Vgl. Köhler, Entwicklungsgeschichte, S. 82 fg.
[80] Vgl. Schürmann, a. a. O., S. 181—197.
[81] Vgl. Fischer, a. a. O., S. 35.
[82] Vgl. Schürmann, Entwicklung, S. 235 fg.
[83] Vgl. ebenda, S. 238 fg.
[84] Vgl. Kapp-Goldfriedrich, Geschichte IV, S. 138 fg.
[85] Hervorgerufen wurde die Gründung durch die Amtsniederlegung Horvath's (1824) als Börsenvorstand, der bis dahin die Börse als Privatunternehmen geleitet hatte, da er die Bestimmungen des Wahlausschusses nicht beachtete und mit diesem in Konflikt kam.
[86] Vgl. Frommann, Geschichte, S. 10/11.

durch den Commissionär zahlen zu lassen, möge er die Börse besuchen oder nicht.

3. Am Schlusse jeder Messe wird die Liste derjenigen Buchhändler gedruckt, welche ihre Beiträge gezahlt haben, also börsenfähig sind.
4. Die Angelegenheiten der Gesammtheit werden besorgt
   a) durch den Börsenvorsteher,
   b) den Secretär,
   c) den Cassier.
5. Der Börsenvorstand hat zuvörderst auf zweckmäßige Einrichtung des Börsenlocals zu sehen; darüber zu wachen, daß sich Ungeeignete nicht eindrängen; er hat die Geldcourse bekannt zu machen, Mißbräuche abzustellen, Ordnung zu handhaben, Mittheilungen zu machen und das Interesse des Buchhandels nach Kräften zu vertreten, zu welchen Zwecke auch die jährlichen Überschüsse der Casse dienen.
6. Da der Buchhandel das Territorium der Gelehrtenrepublik ist, so kann dem Geschäftskreise der Buchhändler auch nur eine freie Verfassung zusagen. Demnach muß der Vorstand an dem zweiten Meßsonntage jedes Jahrs eine öffentliche Versammlung in dem Börsenlocal halten und da
   a) Rechenschaft seiner Tätigkeit im Laufe des Jahrs ablegen;
   b) Allgemeine Beschlüsse der Gesammtheit zur Sanction vorlegen;
   c) Vorschläge anhören und der Debatte unterstellen, worüber förmliche Protokolle aufgenommen werden, welche die Grundacten des Buchhandels bilden und mit der Zeit zu einem Archiv anwachsen können, wodurch unser Wirken auch den Nachkommen aufbewahrt und manches von ihnen vielleicht dankbar benutzt wird.
7. Jedes Jahr findet die Wahl eines Mitgliedes des Vorstandes statt, dermaßen, daß niemals der ganze Vorstand erneuert wird, welches nachteilig für die Geschäftsführung wäre, sondern nur zum Drittel. Es ist demnach jedes Mitglied auf drei Jahre zum Dienst verpflichtet. Nach Ablauf der ersten drei Jahre, also zur Jubilate-Messe 1828, entscheidet das Loos, wer zuerst auszuscheiden hat.
8. Sollte ein Mitglied sterben, dann wird dasselbe in der nächsten Messe durch eine neue Wahl ersetzt.
9. Die Stimmenmehrheit entscheidet die Wahl, derjenige, welcher die nächste Stimmenzahl hat, ist Ersatzmann und hat das aktive Glied des Vorstandes erforderlichen Falls zu vertreten[87]."

Mit der Gründung des Börsenvereins war endlich ein Organ geschaffen, das die wichtigsten und bedeutendsten Buchhändler Deutschlands in sich vereinigte. Mitglieder waren die Firmen, sodaß ein Wechsel des Inhabers ohne Einfluß auf die Zugehörigkeit blieb. Nach der Börsenordnung, die auf einen Entwurf von Göschen zurückzuführen ist[88], war einziger Zweck des Vereins die Erleichterung der Abrechnung für die Buchhändler auf der Messe. Weitere Zwecke der Organisation wurden erst später ausdrücklich in die Satzung aufgenommen, so 1831 das Verbot des Nachdruckens und die Verpflichtung, nachgedruckte Bücher nicht zu vertreiben.

[87] Zit. Frommann, Geschichte, S. 9/10. — Vgl. Köhler, „Entwicklungsgeschichte, S. 89.
[88] Vgl. Göschen, Gedanken.

Die Börsenordnung hat eine Reihe von Abänderungen und Neufassungen im Laufe der Jahre erlebt. Die jetzige Fassung wurde am 11. November 1934 in der außerordentlichen Versammlung zu Leipzig angenommen und ist am 16. November in Kraft getreten[89]. Mit diesem Datum ist der deutsche Buchhandel und seine Organisation in einen neuen Zeitabschnitt eingetreten.

2. Die buchhändlerischen Betriebsformen.

Die wichtigsten betrieblichen Erscheinungsformen im deutschen Buchhandel sind der Verlag- und der Sortimentsbuchhandel.

I. Der Verlag.

Der Verlag ist ein Handelsgewerbe zur Vervielfältigung und Verbreitung von Schriftwerken (§ 1 des Gesetzes über das Verlagsrecht vom 19. 6. 1901, § 1, Ziffer 8 HGB.).

Man kann vier Geschäftsarten des Verlags unterscheiden:

a) Der Selbstverlag. — Bei dieser Geschäftsart übernimmt der Autor die Herstellung und den Vertrieb seines Werkes auf eigne Kosten. Meist ist es eine gelegentliche Tätigkeit, die aber auch gewerbsmäßig betrieben wird. Der Verfasser übt hier seine wirtschaftlichen Rechte selbst aus. Es stellen dann diese Autoren-Verleger Kaufleute im Sinne des § 1, Ziff. 8/9 des HGB. dar. Im Sinne des Verlagsgesetzes wird der Selbstverleger als Verleger nicht angesehen, da der Verlagsvertrag einen vom Verfasser unterschiedlichen Verleger voraussetzt[90].

b) Der Kommissionsverlag. — Das Werk wird hier vom Verleger übernommen, aber auf Kosten des Verfassers hergestellt. Der Verleger übernimmt als Kommisionär nur die Herstellung und den Vertrieb der Auflage im eignen Namen gegen eine Vergütung, aber auf Rechnung des Urhebers. Der Verkauf erfolgt im Namen des Verlegers. Dieser erhält lediglich eine Provison, die meistens in Prozentsätzen des Ladenpreises ausgedrückt wird. Höhe der Auflage, Ausstattung und Preis bestimmt der Urheber, eventuell mit Einverständnis des Verlegers.

c) Der Verlag auf gemeinschaftliche Rechnung des Verlegers und Autors. — Herstellungskosten, Gewinn und Verlust werden geteilt; für den Vertrieb erhält der Verleger eine Vergütung. Der Verfasser wird Geschäftsteilhaber und hat das Recht, über Herstellung, Vertrieb und Preis mitzubestimmen. Das nähere bestimmt jedoch der Gesellschaftsvertrag[91].

d) Der Verlag auf eigne Rechnung des Verlegers. — Hier geschieht die Übernahme der Herstellung des Buches auf eignes Risiko, nachdem der Verleger die Rechte des Autors durch ein Rechtsgeschäft, dem Verlagsvertrag, zur Veröffentlichung des Werks erworben hat.

Die vorbereitende Tätigkeit des Verlegers besteht einerseits zunächst darin, eine Verbindung mit dem Autor zu erreichen, um ihn zum Angebot seiner schriftstellerischen Arbeiten an den Verlag zu bewegen; andererseits,

[89] Vgl. Börsenblatt 1934, Nr. 269, S. 1006; Nr. 276, S. 1033.
[90] Vgl. RG. 95, S. 236.
[91] Vgl. Voigtländer-Fuchs, Urheber- und Verlagsrecht, S. 235.

die ihm angebotenen Manuskripte zu prüfen und zu beurteilen. Er hat also planmäßig die in der Literatur vorhandenen Lücken, die Bedürfnisse und den Geschmack zu erforschen. Außerdem muß er einen umfassenden Überblick über alle Erscheinungen und Regungen im literarischen, politischen, wissenschaftlichen, religiösen, künstlerischen und wirtschaftlichen Leben haben, oder aber zum mindesten auf seinem Fachgebiet. Der Verleger verlegt nicht nur die ihm angebotenen Manuskripte, sondern läßt auch Autoren nach seinem Plan und auf seine Anregung hin Werke schreiben, die den literarischen Bedürfnissen entsprechen und die kulturell, wirtschaftlich und wissenschaftlich wertvolle Dienste leisten. Sie bilden einen nicht unbedeutenden Bestandteil der literarischen Produktion. Die Aufgabe des Verlegers besteht weiterhin nicht nur darin, neue literarische Schriftwerke zu erzeugen, sondern auch darin, die vorhandene ältere Literatur durch zeitgemäße Bearbeitung und Neuausgaben zu erhalten, ihr neue Freunde zuzuführen und sie vor der Vergessenheit zu bewahren.

Hat nun der Verleger die Absicht, das ihm übersandte Manuskript zu verlegen, so erfolgt der Erwerb des Verlagsrechts, das in einem Verlagsvertrag zwischen Autor und Verleger niedergelegt wird. Es kann ein formloser Vertrag sein, der stillschweigend mündlich oder durch Korrespondenz abgeschlossen werden kann. In der Praxis ist jedoch die Schriftform durch Austauschen gleichlautender Urkunden üblich, eventuell findet er seine Ergänzung in den Bestimmungen des Reichsgesetzes über das Verlagsrecht. Gegenstand eines Verlagsvertrags kann jedes Geisteswerk sein, das in einer Mehrzahl von Exemplaren wiedergegeben werden kann. Der Verlagsvertrag kann aber den Bestimmungen des Gesetzes über das Verlagsrecht nur dann unterliegen, wenn er Werke der Literatur und der Tonkunst zum Gegenstand hat, also nicht etwa Darstellungen rein technischer Art (§ 1 Verlagsgesetz VG.). Mit dem Erwerb des Urheberrechts erwirbt der Verleger auch den Rechtsschutz, der dem Urheber zusteht. Der Verleger hat dann das ausschließliche Recht der Vervielfältigung und Verbreitung nicht nur dem Verfasser, sondern auch Dritten gegenüber (§ 2 VG.). Die erworbenen Rechte sind übertragbar, soweit nicht die Übertragung durch den Verlagsvertrag verhindert ist (§ 28 VG.). Das Verlagsrecht entsteht mit der Ablieferung des Werkes an den Verleger und erlischt mit der Beendigung des Vertragsverhältnisses (§ 9 VG.). Dem Urheber selbst verbleiben, wenn nicht anderes vereinbart worden ist, die ausschließlichen Befugnisse:

1. für die Übersetzung des Werks in eine andere Sprache und Mundart;
2. für die Wiedergabe einer Erzählung in dramatischer Form und umgekehrt;
3. für die Bearbeitung eines Werks der Tonkunst;
4. für die Benutzung des Werks zum Zwecke der mechanischen Wiedergabe für das Gehör und
5. zum Zwecke der kinomathographischen Wiedergabe (§ 2 VG., § 14 Urheberrechtsgesetz).

Bei der Ablieferung des Werks ist der Verleger weiter verpflichtet, dem Verfasser die vereinbarte Vergütung zu zahlen (§§ 22/23 VG.).

Hat nun der Verleger das Verlagsrecht über das Manuskript erworben, so ist seine weitere Aufgabe, dem Manuskript die Form eines marktfähigen

Buches zu geben. Die Herstellung des Buches wird er vornehmen, indem er die dazu erforderlichen Einzelarbeiten wie Druck, Herstellung von Abbildungen, Buchschmuck, Binderarbeiten unter Heranziehung der entsprechenden buchgewerblichen Betriebe diesen überträgt, falls er nicht einen oder mehrere solcher Tätigkeiten mit seinem Betrieb vereinigt. Bei der sehr stark vorkommenden Arbeitsteilung hat aber der Verleger stets das bestimmende Wort zu sprechen, denn er ist es, mit dessem Verlagsname man auf den Titel und den inneren Wert des Buches schließen kann.

Die Grundlage zur Festsetzung des Buchpreises (Ladenpreis), sowie der Bezugsbedingungen (Rabattsätze), zu denen der Verleger das Buch an den vertreibenden Buchhandel abgeben will, sind ihm durch die Kosten der Herstellung zuzüglich der Aufwendungen zum Erwerb des Manuskripts vom Verfasser (Honorar) unter gleichzeitiger Berücksichtigung des zu erwartenden Absatzes und des damit sich ergebenden Geschäftsgewinns gegeben. Er bestimmt danach den Ladenpreis. Er darf den Ladenpreis ermäßigen, sofern nicht die Interessen des Verfassers verletzt werden. Zur Erhöhung des Buchpreises bedarf er stets der Zustimmung des Autors (§ 21 VG.).

Ist nun die Auflage des Verlagswerks hergestellt, so tritt für den Verleger die letzte und damit die Hauptaufgabe ein: der Vertrieb der fertigen Bücherware. Liegt ein Verlagsvertrag vor über ein Werk der Literatur und der Tonkunst, so ist der Verleger sogar zum Vertrieb verpflichtet (§ 14 VG.). Verzögert sich jedoch die Verbreitung, obwohl das Verlagswerk bereits erschienen ist, so ist der Verleger zum Ersatz des hierdurch entstehenden Schadens verpflichtet. Die gewerbsmäßige Verbreitung des Werks, die über den persönlichen und häuslichen Bedarf hinausgehen muß, geschieht in den Formen der buchhändlerischen Organisation unter Anwendung verschiedener Mittel: in der Bekanntmachung, durch Rundschreiben oder durch Börsenblattanzeigen, durch direkte Prospektversendung an Bücherkaufende und Sortimentshandlungen, durch Besprechungen in den Tageszeitungen, durch Reisende usw. Alle diese Mittel dienen dazu und haben den Zweck, Nachfrage zu erwecken und Käufer zu werben, um Bestellungen des vertreibenden Buchhandels (Sortiment) zu erhalten. Die Erledigung der Bestellungen, die bei dem Verleger eingehen, kann er persönlich oder mit Hilfe des Kommissionärs vornehmen. Ihm allein bleibt es überlassen, sich jeweils nach dem Einzelfall der zweckmäßigsten Vertriebsform zu bedienen, entweder durch den Sortimentshandel oder durch den Kolportage- und Reisebuchhandel.

Ist das Verlagswerk nach dem Plan des Verlegers entstanden, so ist dieser zu der zweckentsprechenden Vervielfältigung und Verbreitung nicht verpflichtet (§ 47 VG.). Das Urheberrecht verbleibt aber trotzdem in diesem Falle nach dem Urheberrecht beim Verfasser des betr. Werks (§ 2 UG.), obwohl der Verleger als geistiger Urheber angesehen werden kann [92]. Die Rechtsbeziehungen zwischen Verleger und Verfasser regeln sich in diesem Falle nach den Vorschriften über den Werkvertrag (§§ 631 fg. BGB.), nicht nach den Vorschriften des Verlagsgesetzes.

[92] In der Literatur gehen die Meinungen, wer als Urheber anzusehen ist, auseinander. Vgl. Allfeld, Verlagsrecht, S. 214.

Der Buchverlag an sich ist mehr oder weniger eine Spekulationssache, der sorgfältiger und sachkundiger Erwägungen bei der Herausgabe eines Verlagswerks bedarf, um Fehlschläge zu verhindern, da der Verleger nur in den seltesten Fällen sichere Faktoren in seine Berechnungen stellen kann. So kann manches Buch trotz genauen Abwägungen durch widrige Umstände einen Mißerfolg und manches, gerade nicht sehr gutes Buch, über Erwarten einen Riesenerfolg bringen.

Der Verleger kann den Vertrieb einstellen, ohne den § 14 VG. zu verletzen, wenn sich das Werk als unverkäuflich erwiesen hat. Alsdann schreitet er zur Verramschung oder zur Makulierung.

Der deutsche Verlagsbuchhandel verteilt sich über das ganze Deutsche Reich[93]. Leipzig vereinigte früher einen bedeutenden Teil des Verlagsbuchhandels in seinen Mauern. Dies ist auf die Vorteile als Messeplatz und auf die an Ort und Stelle befindlichen Betriebszweige zurückzuführen, die den Verlegern bedeutende Spesen ersparten. Mit der Zeit hat Leipzig die führende Stellung an die Reichsmetropole abgeben müssen. Berlin, wo alle Fäden des geistigen Lebens zusammenlaufen, hat als Sitz der meisten obersten Reichsbehörden und als Zentralstätte vieler wirtschaftlicher und kultureller Organisationen die Vorherrschaft errungen. Es dominiert heute auf dem Gebiet der Rechts-, Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, der Politik und in der Belletristik. Dagegen hat Leipzig sich die Stellung in der Führung auf dem Gebiet der Schul- und Lehrbücher, in der Philosophie, in den klassischen Sprachen und Literatur, in der Theater- und Musikliteratur, auf dem Gebiet der Jugendbewegung und -schriften, des Turnens und des Sports auch heute noch erhalten. Eine bedeutende Stellung im deutschen Verlagsbuchhandel besitzt auch noch Stuttgart, das für Süddeutschland die Zentrale geworden ist. Seine Bedeutung hat es erst im 19. Jahrhundert erlangt.

Die gesamtdeutsche Verlagsproduktion betrug in den Jahren 1925—1935:

Jahr:	Neuerscheinungen ingesamt:	Zu- bzw. Abnahme:
1913	35 078	—
1925	31 595	—
1926	30 064	— 1 531
1927	31 026	+ 962
1928	27 794	— 3 232
1929	27 002	— 792
1930	26 961	— 41
1931	24 074	— 2 887
1932	21 452	— 2 622
1933	21 601	+ 149[94]
1934	20 852	— 749
1935	23 212	+ 2 360

[93] Wegen Frankreich, England und den Vereinigten Staaten s. S. 130, 158, 184.
[94] Zusammengestellt aus: Börsenblatt 1928, Nr. 4; 1929, Nr. 10; 1930, Nr. 3; 1931, Nr. 6, 58; 1932, Nr. 90; 1933, Nr. 58; 1934, Nr. 86; 1936, Nr. 53, 59. Stat. Jahrbücher 1936.

Davon entfielen auf:

	Bücher	Zu- bzw. Abn.	Musik usw.	Zu- bzw. Abn.	Kunst u. Kunstgewerbe	Zu- bzw. Abn.
1925	29 872	—	743	—	980	—
1926	28 669	— 1 203	722	— 21	673	— 307
1927	29 476	+ 807	800	+ 78	750	+ 77
1928	26 460	— 3 016	676	— 124	658	— 92
1929	25 772	— 688	520	— 156	710	+ 52
1930	25 828	+ 56	494	— 26	639	— 71
1931	23 177	— 2 651	438	— 56	459	— 180
1932	20 720	— 2 457	381	— 57	351	— 108
1933	20 780	+ 60	459	+ 78	362	+ 11
1934	19 870	— 910	458	— 1	424	+ 62
1935	22 254	+ 2 384	532	+ 74	426	+ 2 [95]

Der Gesamtladenpreis aller bibliographischen Einheiten bzw. der Durchschnittsladenpreis für die Jahre 1925—1935 betrug:

	Gesamtladenpreise in RM	Durchschnittsladenpreise in RM
1925	140 030,68	4,78
1926	149 360,28	5,21
1927	166 916,90	5 55
1928	148 758,16	5,62
1929	160 182,32	6,19
1930	160 095,30	6,26
1931	141 256,05	6,16
1932	103 451,25	5,08
1933	86 625,45	4,23
1934	79 004,—	3,97
1935	88 947,—	4,01 [95]

Die Statistik zeigt, daß die literarische Produktion Deutschlands 1935 stark gestiegen ist. Sie hat jedoch das Rekordjahr 1925 mit 31 595 Neuerscheinungen nicht mehr erreicht, ebenfalls nicht das der Vorkriegszeit 1913 mit 35 078 Neuerscheinungen. Mit 23 212 Verlagsveröffentlichungen schließt das Jahr 1935 ab und bleibt mit 33,8 % hinter dem letzten Vorkriegsjahr und mit 26,5 % hinter dem Höhepunkt verlegerischer Produktion in der Nachkriegszeit. Der Rückgang der deutschen Verlagsproduktion in den Jahren 1928—1932 ist auf die Krisen- und Notjahre, auf die innerpolitischen Verhältnisse und auf die verworrenen wirtschaftlichen Zustände in Deutschland zurückzuführen. Hierdurch wurde das geistige Schaffen und damit die verlegerische Tätigkeit stark gehemmt, sodaß die deutsche Verlagsproduktion ständig abnahm. Erst die nationalsozialistische Machtergreifung 1933, die Ruhe und Ordnung im deutschen Wirtschaftsleben wieder herstellte, brachte ein Steigen der deutschen literarischen Produktion. Das Jahr 1934 zeigt einen kleinen Rückgang, der jedoch auf die Bereinigung im deutschen Schrifttum und Verlagswesen zurückzu-

[95] Zusammengestellt aus: Börsenblatt 1928, Nr. 4; 1929, Nr. 10; 1930, Nr. 3; 1931, Nr. 6, 58; 1932, Nr. 90; 1933, Nr. 58; 1934, Nr. 86; 1936, Nr. 53, 59. — Stat. Jahrbücher 1936.

führen ist. Dagegen zeigt das Jahr 1935 ein starkes Ansteigen der deutschen Verlagsproduktion. Es wurden insgesamt 23 212 Neuerscheinungen veröffentlicht, d. i. 11,3 % mehr als 1934 (20 852). Die auf dem deutschen Büchermarkt an sich erschienenen Druckschriften werden für 1935 auf ca. 110 Millionen Stück mit einem Verkaufswert von ca. 450 Millionen Reichsmark geschätzt [96].

Die Statistik der Ladenpreise zeigt ein dauerndes Sinken des Durchschnittsladenpreises in den letzten Jahren. So schreibt Schönrock [97]: „je mehr das deutsche Volk vom nationalsozialistischen Ideengut durchdrungen wurde, um so stärker ist eine Verbilligung des deutschen Buches von seiten des Verlages durchgeführt. Besonders deutlich tritt dies nach dem nationalen Umbruch des Jahres 1933 hervor. Die heutigen Bücherpreise, namentlich die für volkstümliche Schriften, liegen so niedrig, daß auch dem ärmeren Volksgenossen unter uns das gedruckt vorliegende Gute und Schöne deutscher Dichter und Denker nunmehr ohne weiteres zugänglich gemacht ist. Billige Literatur hat es zwar von jeher gegeben, aber nicht in der Mannigfaltigkeit der letzten Jahre. Eine wesentliche Verbilligung der deutschen Literatur im allgemeinen ist erst nach der nationalsozialistischen Machtergreifung eingetreten. Setzen wir die Bücherpreise des letzten Vorkriegsjahres 1913 gleich 100 an, so erhalten wir als Meßziffer für die beiden letzten Jahre je 98. Für 1933 hat die Indexziffer 104 betragen, während als Vergleichszahl die deutschen Bücherpreise im Jahre 1932 noch 125 und in den drei Jahren 1929 bis einschließlich 1931 sogar je 152 festgestellt werden kann. Allgemein sind die Bücherpreise im Jahre 1933 gegen das Vorjahr um über 17 % zurückgegangen, um im Jahre 1934 weiterhin noch um über 6 % zu fallen. Für das letzte Jahr 1935 haben sich die Preise auf niedrigem Stand gehalten (+ 1 % Zunahme im Durchschnitt). Bei einer großen Anzahl einzelner Literaturgattungen sind nicht nur kurz vor der nationalsozialistischen Revolution erhebliche Preisabstriche gemacht, sondern weiterhin ganz beträchtlich auch in dem darauffolgenden Zeitabschnitt. Im Jahre 1930 hat der Gesamtladenpreis aller bibliographischen Einheiten des deutschen Büchermarktes rund 160 000 RM betragen. 1931 waren es über 140 000 RM, 1932 reichlich 100 000 RM, um dann auf etwas über 86 000 RM im Jahre 1933 und auf knapp 80 000 RM im Jahre 1934 zu fallen, wobei natürlich auch das Absinken der Zahl der Neuerscheinungen zu berücksichtigen ist. Für 1935 hat sich die Summe aller Verkaufspreise auf nicht ganz 90 000 RM belaufen."

Haupterscheinungszeit der neuen Bücher liegt allgemein im letzten Drittel des Jahres. Hier kommen rund 40 % der gesamtdeutschen Verlagsproduktion auf den Büchermarkt; das trifft im erhöhten Maße für das Geschenkbuch zu. Sonst verteilt sich die Herausgabe neuer Bücher über das ganze Jahr. Dabei zeigt sich, daß bei verschiedenen Wissenschaftsgebieten und Literaturgruppen die Höchstzahl an Neuerscheinungen nicht um Weihnachten, sondern zu anderen früheren Terminen erreicht wird. So sind z. B. die Monate Januar und März die des medizinischen Buches; die beiden Monate Februar und September für Veröffentlichungen über Musik, Theater und Tanz; März für land-, forst- und hauswirtschaftliche Literatur, für die meisten pädagogischen Veröffentlichungen und für Abhandlungen zur

[96] Vgl. Börsenblatt 1936, Nr. 86, S. 333.
[97] Zit. ebenda, S. 333/4.

Jugendbewegung; April und Juni für Werke, die Handel und Verkehr behandeln; Mai (März) für Veröffentlichungen der Philosophie und Weltanschauung; Juni für geschichtliche, kulturgeschichtliche und volkstümliche Literatur; ferner für mathematische, naturwissenschaftliche und technische Veröffentlichungen; im Juli (Juni) kommt die größte Anzahl wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Abhandlungen und solche zur Politik und Verwaltung heraus; der August ist der Monat für erd- und völkerkundliche Literatur und der September (Dezember) ist besonders günstig für Jugendschriftenliteratur.

II. Das Sortiment.

Die zweite buchhändlerische Betriebsform bildet der Bücher vertreibende Zweig, der die Aufgabe hat, die vom Verleger hergestellten Bücher im Einzelverkauf an das Publikum abzusetzen. Er ist der größte und umfassendste Zweig und beträgt rund zwei Drittel vom Gesamtbuchhandel. Er vereinigt in sich den Sortimentsbuchhandel, Reisebuchhandel, Antiquariat, Leihbücherei, Zeitschriften-Lesezirkel und Zeitschriftenhandel.

a) Das Sortiment i. e. S.; das reine Sortiment.

Der Sortimentsbuchhandel befaßt sich mit dem direkten unmittelbaren Vertrieb von neuen Büchern an das Publikum, und zwar in einem offenen Ladengeschäft. Der Sortimenter vertreibt diese auf folgende Weise: einmal führt er in seinem Lager (Sortiment) die verschiedensten Werke verschiedener Verlagsanstalten, um den Wünschen des Publikums auf der Stelle gerecht zu werden. Das Führen eines bestimmten Verlags ist im deutschen Sortimentsbuchhandel nicht vorzufinden, wenn es auch manchmal Buchhandlungen gibt, die sich im Besitze eines Verlegers befinden. Ist das gewünschte Buch nicht am Lager, so besorgt er es auf Verlangen des Kunden. Außerdem wirbt er auf die verschiedenste Art Käufer für die neue Literatur.

Die Dezentralisation des Sortiments ist noch stärker als die des Verlagsbuchhandels ausgebildet; es verbreitet sich nicht nur über das ganze Deutsche Reich, sondern auch über dessen Grenzen hinaus. Jedoch sind die im Auslande befindlichen Firmen selten deutsche Firmen, wohl aber oft deutsche Gründungen. 1934 verteilten sich von den im Adreßbuch aufgeführten 11 043 Firmen:

	reine Sortimentshandlungen, Verlagshandlungen m. bes. Sortimentsunternehmungen bezw. Sortimentshandlungen m. Verlagsabteilungen	reine Verlagshandlungen	in Orten
I. Europa:			
Deutsches Reich	5868	2515	1585
Österreich	440	109	75
Tschechoslowakei	402	29	159
Schweiz	246	78	69
übrige europ. Staaten	1212	—	285
II. Amerika	107	—	39
III. Asien	18	—	15
IV. Afrika	7	—	7 [98]

Zwei Werbemittel sind dem Sortimentsbuchhandel im Gegensatz zu dem anderen Einzelhandel typisch: die Versendung von Ansichtssendungen und Prospekten. Ansichtssendungen (Zusendung von Büchern an Kunden und Nichtkunden) waren in der Vorkriegszeit weit verbreitet und üblich. Sie sind heute stark zurückgetreten, da die geschäftlichen Verhältnisse ganz andere geworden sind. Die Bedingtsendungen sind mit großen Unkosten belastet; der Rabatt bewegt sich in mäßigen Grenzen, Fracht- und Portospesen sind viel teuerer geworden, die allgemeinen Unkosten ebenso. Lediglich für den wissenschaftlichen und technischen Sortimentsbuchhandel ist die Ansichtssendung heute noch ein wichtiger Vertriebsfaktor, denn hier ist es für den Fachmann von besonderer Wichtigkeit, sich über die neuen Werke zu unterrichten. Heute hat sich die direkte Prospektversendung durchgesetzt und die Ansichtssendung weit überflügelt.

Für Bücherbestellungen, sowie Bestellungen auf bestimmte Bücher bedient sich der Sortimentsbuchhändler der noch später zu erwähnenden Verkehrseinrichtungen. Dazu dienen ihm die im deutschen Buchhandel reichhaltigen bibliographischen Quellen als wichtigstes Hilfsmittel. Die wichtigsten sind z. B., das vom Börsenverein herausgegebene „Halbjahresverzeichnis der Neuerscheinungen des deutschen Buchhandels (Hinrichs Kataloge)", die Kataloge der Barsortimente u. a. m. Alle diese Quellen sind sehr eingehend und sorgfältig bearbeitet, sodaß die Arbeit des Sortimenters bei der Bestellung durch sie wesentlich erleichtert wird. Allerdings darf der Sortimenter sich nicht immer auf diese Hilfsmittel verlassen, sondern muß selbst die wichtigsten Erscheinungen des deutschen Büchermarktes kennen und wissen.

Der Verkehr des Sortimenters mit dem Verleger ist im allgemeinen ein direkter. Doch bestehen auch einige buchhändlerische Zwischenglieder (Kommissionsgeschäft, Barsortimente), die wir bei der Besprechung der „Organisation des buchhändlerischen Verkehrs" noch kennen lernen.

Wie eine Teilung bei dem Verlag vorgekommen ist, so haben sich auch im Sortimentsbuchhandel mit der Zeit Spezialsortimente herausgebildet. So finden wir in größeren Städten und Universitätsstädten Spezialbuchhandlungen (Universitäts-, Schul-, theologische, naturwissenschaftliche, medizinische, polytechnische, rechtswissenschaftliche Buchhandlungen), die nur die in ihr Fachgebiet einschlagende Literatur führen.

b) Das Sortiment i. w. S.; die Nebenzweige.

Aber der deutsche Sortimentsbuchhandel beschränkt sich nicht nur auf den reinen Vertrieb von Büchern, sondern hat auch noch andere Geschäftszweige in sich aufgenommen, die alle unter den Begriff Buchhandel fallen [99].

[98] Aufgestellt nach Adreßbuch 1934, S. XXXVII/XXXVIII.
Für 1937 gibt das Adreßbuch 10 765 Firmen an, die sich auf 2087 Orte verteilen:

	Firmen	Orte
I. Europa:		
im Deutschen Reich	8271	1441
in Österreich	538	74
in der Schweiz	307	75
in den übrigen europäischen Staaten	1489	437
II. Amerika	117	38
III. Asien	31	14
IV. Afrika	12	8

[99] Vgl. Satzung des Börsenvereins 1928, § 3 b, Absatz 5.

Der Musikalienhandel steht sehr eng mit dem Buchhandel in einem verwandtschaftlichen Verhältnis. Nur in größeren Städten ist er als reine Spezialläden (Musikalienhandlung) vorzufinden, manchmal in Verbindung mit Musikinstrumenten- und Saitengeschäft. Jedoch wird er als Nebenbetrieb zu einem großen Teil durch die Provinzialbuchhandlungen ausgeübt. Das geht schon daraus hervor, daß das Adreßbuch des deutschen Buchhandels keinen Unterschied zwischen den Firmen macht, die sich dem Buch- oder dem Musikalienhandel widmen. Es sieht die darin aufgenommenen Firmen als rabattberechtigte Wiederverkäufer an. Der Musikalienhandel hat dieselben Handelsgebräuche wie der eigentliche Buchhandel. Der Vermittler beim Bezug von Musikalien ist auch hier der Kommissionär, der die Musikalienbestellzettel wie die Bestellzettel seines buchhändlerischen Kommittenten behandelt. Dasselbe gilt auch von den Beischlüssen und Barpaketen, die bei ihm eingehen. Wie für den Buchhändler Normen gelten, gelten auch solche für den Musikalienhändler, die in der „Verkaufsordnung für den Verkehr des Deutschen Musikalienhandels mit dem Publikum" niedergelegt sind. Sie verbieten ebenfalls ein öffentliches Rabattangebot und die Schleuderei (§ 7, Ziff. 2). Da aber bei dem Handel ganz andere Rabattsätze gelten, ist jedoch eine Kundenrabattgewährung auf die vom Musikalienverleger vorgeschriebenen Verkaufspreise zulässig, allerdings im Rahmen der vorgeschriebenen Ordnung (§ 6). Als bibliographisches Nachschlagewerk dient das „Handbuch der Musikalischen Literatur . . .", als Zeitschrift „Musikalienhandel, Zeitschrift und Anzeigenblatt des Verbandes der deutschen Musikalienhändler", die alle wichtigen, den Handel angehenden Dinge enthält.

Der Kunsthandel ist häufig als Nebenbetrieb zahlreichen Buchhandlungen angegliedert. Er steht nur in sehr lockeren Beziehungen zu der Organisation und zu den buchhändlerischen Verkehrseinrichtungen. Seine Verkehrsformen (Lieferungs- und Zahlungsarten) sind nur wenig den buchhändlerischen gleich; vielmehr passen sie sich rein den kaufmännischen Bräuchen des gewöhnlichen Warenhandels an. Kommt es auch vor, daß einzelne Kunstgegenstände und -werke unter Gewährung kurzer Remissionsfristen mit Rücksendungsrecht geliefert werden, so unterscheidet sich dies nicht von den kaufmännischen Gebräuchen anderer Betriebe. Der Verkehr über Leipzig kommt für den Kunsthandel nur soweit in Betracht, als es sich um den Bezug von Büchern und Zeitschriften der Kunstliteratur handelt; sie sind dann durch Kommissionäre vertreten. Für Bilder kommt er überhaupt nicht in Frage, wenn sie nicht in Rollen verpackt und den Bücherballen beigeschlossen werden können, da sie zusammengepreßt und durch Brüche unverkäuflich gemacht würden. Daher beziehen die Provinzialsortimenter für ihren Bedarf meist gerahmte Bilder direkt vom Verleger nach dem Muster der Reisevertreter. Nur in größeren Städten sind reine Kunsthandlungen anzutreffen, die sich nicht nur dem Vertrieb der graphischen Industrieerzeugnisse widmen, sondern auch dauernde Ausstellungen von Gemälden, Plastiken veranstalten.

Auch der Landkartenhandel wird als Nebenzweig des Buchhandels von den Sortimentsbuchhandlungen betrieben. Er schließt sich den Geschäftsgebräuchen vollkommen an. Nur selten jedoch weisen größere Städte reine Landkartensortimentshandlungen auf.

Ein weiterer Nebenzweig ist der Lehrmittelhandel, der nicht nur mit dem Sortiments-, sondern auch mit dem Verlagsbuchhandel verbunden ist. Durch die auf dem Gebiet der Kulturetats besonders scharf durchgeführten Sparmaßnahmen liegt das Gewerbe sehr darnieder, und es hat sich in den letzten Jahren eine völlige Umgruppierung vollzogen. Viele Firmen, die früher Lehrmittel herstellten bzw. vertrieben, sind ein Opfer der Zeit geworden bzw. haben sich umstellen müssen.

Der Bahnhofsbuchhandel ist auch ein wichtiger Faktor für den Büchervertrieb und hat in den letzten Jahrzehnten ständig an Bedeutung zugenommen. Die Bücher, die er neben Zeitschriften vertreibt, sind den Wünschen des reisenden Publikums angepaßt und bestehen aus unterhaltender Literatur, Belletristik und Humoristika. Die einzelnen Handlungen werden oft von Zentrallagern größerer Firmen versorgt, die die einzelnen Filialen leiten und die buchhändlerische Ware im großen einkaufen. Manchmal befinden sich auch die Handlungen in Händen von ortsansässigen Sortimentern. Durch die Aufnahme in das buchhändlerische Adreßbuch genießt der Bahnhofsbuchhandel die Rechte der buchhändlerischen Bezugsbedingungen. Das Fachorgan war früher die Zeitschrift „Der Bahnhofsbuchhandel", heute ist es „Der Vertrieb".

Für den Vertrieb der Buchware spielt auch der Hotel- und Schiffahrtsbuchhandel eine Rolle. Der erstere ist zwar kein allzu großes Absatzgebiet — nur in vielbesuchten und großen Hotels sind Verkaufsläden — dafür bietet aber der letztere weit größere Absatzmöglichkeiten. Er findet sich vor auf größeren Schiffen der Hamburg-Amerika-Linie, des Norddeutschen Lloyd u. a. m.

Einige Buchhandlungen, namentlich in kleineren Städten, wo der Bücherabsatz sehr gering ist, vereinigen mit ihrem Betrieb auch eine Papier-, Schreib- und Zeichenmaterialienhandlung. Teilweise wird der letztere Handel als Hauptgeschäft, der Buchhandel dagegen als Nebengeschäft ausgeübt. Diese Kleinunternehmungen sind für den Absatz durchaus geeignet und der Geschäftsverkehr mit ihnen ist für den Verleger reibungsloser als mit den Sortimentsbuchhandlungen, die für sich meist besondere Vorrechte infolge ihrer größeren Abnahme geltend machen.

Auch der Kolportagebuchhandel ist als ein Nebenzweig anzusehen und bildet einen wichtigen Vertriebsfaktor. Er zerfällt einmal in den Kolportagebuchhandel i. e. S. und in den Reisebuchhandel. Beide beschäftigen sich mit dem Vertrieb von Lieferungswerken und Zeitschriften und verkaufen sie nur auf Teilzahlung. Während der erstere für die Teilzahlung nur einen Teil des Werkes gegen Barzahlung abgibt, liefert der letztere das ganze oder den größten Teil des Werkes gegen auf längere Zeit verteilte Ratenzahlungen aus[100]. Beide Vertriebsarten sind aber nicht mit dem Hausierhandel zu verwechseln, der sich dem Vertrieb kleinerer Werke volkstümlichen Inhalts gegen sofortige Barzahlung widmet.

a) Der Kolportagebuchhandel i. e. S. widmet sich hauptsächlich kleinbürgerlichen und Arbeiter- und Handwerkerkreisen, indem er diese Kreise persönlich aufsucht, ihnen im Wege der Subskription das ganze Werk verkauft und sich die erste Teillieferung sofort bezahlen läßt. Vertrieben wird

[100] Vgl. Thomas, Reisebuchhandel, S. 12/13. — Jahn, Kolportagebuchhandel.

durch den Handel in billiger Ausstattung und in hohen Auflagen hergestellte Volksliteratur, Kalender, Zeitschriften usw. Aber nicht nur Sortimentsbuchhandlungen haben sich dieser Vertriebsart zugewandt, auch einige Verlagsbuchhandlungen haben sich auf den Kolportagebuchhandel eingestellt. Meist arbeitet der Kolportagebuchhändler auf eigne Rechnung, seltener als Angestellter einer Firma. Als Konkurrenz kann der solide Kolportagebuchhandel für das Sortiment nicht angesehen werden, denn er sucht seine Abnehmer in solchen Bevölkerungsschichten, die dem Buchhandel ferne stehen und die dieser nur schwer erreichen kann. Er bildet somit eine Ergänzung des Sortimentsbuchhandels, indem er durch seine Vertriebsart diese außenstehenden Bevölkerungsschichten erreicht und es ihnen ermöglicht, sich mit Lesestoff zu versorgen.

Der Kolportagebuchhandel schließt sich der Organisation und den Verkehrseinrichtungen des Buchhandels an. Der Verkehr mit den Verlegern für die in Frage kommende Literatur vollzieht sich in derselben Form wie im Sortimentsbuchhandel, durch Vermittlung des Kommissionärs. Die einzelnen Bestellungen werden ihm durch Zettelbriefe [101] übersandt. Er sammelt auch die bei ihm von den Verlegern für seine Kommittenten eingehenden Beischlüsse [102] und stellt sie ihm in regelmäßigen Sendungen, je nach Auftrag oder Vereinbarung, zu. Zur Vermeidung der Unkosten geschieht der Bezug der Kolportageware in manchen Fällen auch direkt vom Verleger. Da sich einzelne Firmen in der Hauptsache mit dem Vertrieb einiger Verlagsartikel abgeben, bietet die Beschränkung größerere Gewinnaussichten. Der Verleger ist nämlich bereit, Sonderbedingungen beim Bezug und größeres Entgegenkommen den Firmen zu geben, die sich für seine Verlagswerke besonders oder ausschließlich einsetzen. So kommt es zuweilen vor, daß einem Kolportagebuchhändler der Alleinvertrieb für einen Platz oder sogar einer ganzen Provinz auf Grund besonderer Vereinbarungen und Bedingungen übertragen wird.

Die Kolportagebetriebe, die nicht in der Lage sind, direkt vom Verleger oder über Leipzig vom Kommissionär zu beziehen, decken ihren Bedarf beim Kolportage-Großsortiment, das seinen Sitz in den buchhändlerischen Plätzen (Leipzig, Berlin, Stuttgart) hat. Sie kommen nur für solche Geschäfte in Betracht, die ihren Kundenkreis in Dörfern, Kleinstädten und in den weniger zahlungsfähigen Kreisen suchen und auf den Vertrieb von billigen Lieferungswerken und Zeitschriften angewiesen sind und deren Gesamtumsatz nur sehr gering ist. Diese Grossosortimenter — meist auch Kommissionäre — unterhalten für diese Kolportagegeschäfte geeignete Verlagsartikel aller Verleger auf Lager und geben sie entweder zu den Originalbedingungen des Verlegers oder mit einem geringen Aufschlag (5 %) an die Kolporteure ab.

Die Bezugsbedingungen der Verleger für den Kolportagebuchhandel entsprechen denen des Sortimentsbuchhandels. Für Lieferungswerke und Zeitschriften ist der Barverkehr üblich, erste Hefte und Lieferungen teuerer Werke und Zeitschriften werden bedingt geliefert.

[101] Sogenannter „Zettelverkehr", d. i. die Beförderung der Geschäftspapiere, Bestellzettel, Drucksachen usw. von und an die Kommittenten, die von diesen in Briefen gesammelt (Zettelbriefe) oder anderen Postsendungen an ihn beigefügt werden. Sie werden an die Bestellanstalt geschickt, die sie sortiert und weiterleitet.

[102] Beischlüsse werden die verschiedenen eingehenden verpackten Pakete genannt, die zu einer Sammelsendung vereinigt werden.

Der Geschäftsbetrieb des deutschen Kolportagebuchhandels ruht auf der Bestimmung des § 44 [3] der Gewerbeordnung. Er ist ein „stehendes Gewerbe" (§ 42 [2] GO.). Der gegenseitige Geschäftsverkehr zwischen Kolportageliteraturverleger, Grossosortimenter und größeren Kolportagegeschäften geschieht auf Grund der buchhändlerischen Verkehrsordnung. Doch hat auch der Berufsverband für seine Mitglieder eine bindende Verkehrsordnung aufgestellt, die dem Sinne nach der Verkehrsordnung des Börsenvereins entspricht und die von ihm festgesetzten Rabatbestimmungen im Verkehr mit dem Publikum anerkennt.

b) Der Reisebuchhandel vertreibt hauptsächlich große Sammelwerke (Klassikerserien, Lexika, Handbücher, Enzyklopädien, Werke für Architekten, Künstler, Kunsthandwerker, umfangreiche populärwissenschaftliche, politische, geschichtliche, religiöse, medizinische Werke) oder aber auch billige aktuelle Bücher, die zwar nicht von dem Kolportagebuchhandel ausgeschlossen sind, aber in erster Linie durch ihn vertrieben werden. Der Vertrieb geschieht gegen Ratenzahlung. Er arbeitet mit großen Spesen und großem Risiko, da er die Druckschriften meist bar bezieht. Der Handel sucht dieselben Kreise auf, die zu dem Kundenkreis des Sortimenters gehören; auch sucht er andere Kreise ebenfalls zu erfassen. Er liegt zum größten Teil in Händen von kapitalkräftigen Großbetrieben und wird durch hohe Kredite und Rabattsätze der Verleger gefördert, die auf diesen Vertrieb entweder angewiesen oder aber den Umsatz ihres Verlags steigern wollen. Gerade die Verleger werden durch den Handel in die günstige Lage versetzt, manche große Partie eines größeren Werkes auf einmal gegen bar oder in fester Rechnung abzugeben, während sie dies gegenüber dem Sortimentsbuchhandel nur allmählich tun können, da dieser nach und nach von ihnen bezieht, bedingte Lieferung, Kredit usw. verlangt. Dadurch, daß die Reisenden auf Provisionen angestellt sind, werden sie, um höhere Provisionen beziehen zu können, verleitet, unlautere und leichtsinnige Manipulationen vorzunehmen, die zur Täuschung des Publikums über den Umfang und die Folgen der von ihnen durch die Bestellung eingegangenen Verpflichtungen führen können. Diese unsoliden Abschlüsse führen dazu, daß der Firma Unannehmlichkeiten und Schäden entstehen, da die überredeten Käufer die abzunehmenden Werke sofort nach Erhalt verkaufen. Das dadurch entstehende, nicht unbedeutende antiquarische Angebot auf dem Büchermarkt schädigt dann nicht nur die Interessen des Sortiments und des Verlegers, sondern auch die des Reisebuchhandels. Aber durch die Existenz des Handels wird der Sortimenter gezwungen, fleißig zu bleiben und zu versuchen, immer mehr seinen Kundenkreis und damit seinen Absatz zu vergrößern, indem er seine Kunden durch gute Auswahl, durch rechtzeitige Aufmerksammachen auf die neue Literatur und durch prompte Lieferung zu befriedigen versucht und dadurch den Reisebuchhandel auf die ihn interessierenden Kreise beschränkt. Jedoch hat der Reisebuchhandel den Vorteil, daß durch ihn manches Werk abgesetzt wird, das vielleicht nie gedruckt würde oder zu solch hohen, nicht marktfähigen Preisen an das Sortiment abgegeben werden müßte, daß ein Vertrieb unmöglich wäre.

Manche Reisebuchhandlungen widmen sich dem Vertrieb von nur solchen Werken, die ihnen mit hohem Rabatt geliefert werden und die an sich

teuer sind, während sie kleinere Objekte nicht führen, ohne auf den Inhalt der Bücher Rücksicht zu nehmen.

Der Geschäftsverkehr des Reisebuchhandels weicht im allgemeinen von dem der übrigen buchhändlerischen Zweige ab. Wenn auch die Handlungen durch Kommissionäre mit dem Gesamtbuchhandel in Verbindung stehen, so geschieht der hauptsächlichste Verkehr nicht über Leipzig, sondern direkt ohne die Vermittlung eines Kommissionärs. Dieser wird oft nur für gelegentliche Einzelbestellungen in Anspruch genommen. Der Reisebuchhandel wählt den direkten Weg des Bezugs, einerseits da die meisten Firmen sich nur dem Vertrieb einzelner Werke widmen und einen großen Absatz erzielen müssen, andererseits daß sie durch die hohen Vertriebskosten gezwungen sind, von dem Verleger Sonderbedingungen zu erlangen. Der Verleger gewährt in der Regel nicht nur einen wesentlich höheren Rabatt, sondern auch Zahlungsbedingungen, die von denen des Buchhandels bedeutend abweichen. Ein sehr weitgehender Kredit wird oft gewährt, der durch die langen Ratenzahlungen, die sich manchmal auf Jahre erstrecken können, begründet ist. Manche Verleger geben auch Werke in rohem Zustand ab, wenn sie von den Reisebuchfirmen in größeren Partien abgenommen werden; diese lassen sie dann selbst einbinden als Luxus-, Pracht- und Reiseausgaben und sind dadurch in der Lage, einen Mehrgewinn zu erzielen.

Die Preise des Reisebuchhandels sind entweder Ladenpreise oder, wenn es selbst eingebundene Werke sind, entsprechend höhere Preise. Die unterste Grenze des Ladenpreises, zu dem ein Werk noch für den Reisevertrieb geeignet sein kann, ist heute ca. 15,— RM. Daneben werden aber auch billige aktuelle Bücher vertrieben, z. B. die 4,80-RM-Bücher. Manchmal gelangen auch solche in den Vertrieb, die dem regulären Buchhandel entzogen sind, deren Ladenpreis aufgehoben und für den Reisebuchhandel hergerichtet sind. Es handelt sich dann meist um solche Werke, die im Sortimentsbuchhandel keinen allzu großen Absatz gefunden haben und deren Restauflage durch eine Reisebuchhandlung aufgekauft wurde, um sie als veränderte Reiseausgabe absusetzen.

Die rechtlichen Grundlagen des Reisebuchhandels beruhen auf dem „Gesetz betr. die Abzahlungsgeschäfte“ vom 16. Mai 1894 (§§ 1, 2, 4 Abs. 2) und auf der Gewerbeordnung (§44 a). Entstanden ist der Handel in den 60er Jahren des 19. Jahrhunderts durch die Einführung der neuen Gewerbeordnung des Norddeutschen Bundes 1867 bzw. der Gewerbefreiheit überhaupt. In den 80er Jahren betrug die Zahl der Handlungen rund 40; heute werden es in Deutschland, Österreich, der Schweiz, der Tschechoslowakei und Ungarn rund 300 sein. Davon entfallen allein auf Deutschland 80 %. Innerhalb des Gesamtbuchhandels sind sie jedoch verhältnismäßig gering gegenüber der großen Zahl der buchhändlerischen Einzelbetriebe.

Als ein wichtiger Nebenzweig des Buchhandels ist auch das wissenschaftliche Antiquariat anzusprechen. Man versteht darunter allgemein den Handel mit gebrauchten alten Büchern, die zu einem herabgesetzten Preis verkauft werden. Der Handel bestand schon in den ersten Zeiten des Buchhandels. Das „prinzipiell Gegensätzliche“ zum Sortimentsbuchhandel hat sich nach Schürmann[103] aber erst mit dem Übergang zu den

[103] Vgl. Usancen, S. 200 fg.

modernen Formen des deutschen Buchhandels entwickelt, als durch das Konditionsgeschäft ermöglich wurde, sich mehr der neueren Literatur zu widmen, während das Antiquariat sich mehr der älteren zuwandte. Heute wird meist der Antiquariatsbuchhandel von großen Firmen betrieben, die sich hauptsächlich dem wissenschaftlichen Antiquariat widmen; doch ist auch vielfach der Handel mit einem Sortimentsbetrieb verbunden. Nicht zu verwechseln ist der Antiquariatsbuchhandel mit gewissen Buchläden, die sich mit dem An- und Verkauf gebrauchter Bücher aller Art beschäftigen. Während diese eine Art Büchertrödel ausüben, übt das neuzeitliche wissenschaftliche Antiquariat die Tätigkeit eines Vermittlers und Erhalters wissenschaftlicher Sammlungen aus.

Die Tätigkeit des Antiquars beschränkt sich nicht nur auf den An- und Verkauf gebrauchter Bücher, vielfach ergänzt er auch seine Lager durch den direkten Bezug vom Verleger, durch Ankauf von Auflageresten oder Restauflagen zu einem günstigen Gesamtpreis; oder z. T. durch Ankauf von einzelnen gebrauchten Büchern, die vom Publikum angeboten werden; z. T. durch Ankauf ganzer Bibliotheken aus Privatbesitz oder aus dem Nachlaß von Gelehrten oder Bücherliebhabern; z. T. auch aus Zwangsversteigerungen. Aber nicht nur damit beschäftigt sich der Antiquariatsbuchhandel, er widmet sich auch den Inkunabeln, Handschriften, Lithographien, Kupferstichen, Autographen, Ex libris usw. Im Gegensatz zum Sortimenter unterhält der Antiquar ein Lager auf eignes Risiko. Er kauft mit wenigen Ausnahmen nur gegen bar und gibt auch seine Handelsware gegen bar wieder ab. Kreditgewährung, wie es der übrige Buchhandel kennt, kommt nicht vor. Der Verkaufpreis des Buches richtet sich nach der Beschaffenheit, Seltenheit usw. Die Preisbestimmung wird nach rein kaufmännischen Gesichtspunkten vorgenommen — der Antiquar ist an einen festen Ladenpreis nicht gebunden — und richtet sich nach dem jeweiligen Einkauf des Buches zuzüglich dem Spesen- und Gewinnzuschlag, den der Antiquar selbst festsetzt. Der Gewinn kann so bei manchen Werken nur wenige Prozente, bei seltenen und vielgesuchten vergriffenen Exemplaren 100 und mehr Prozente betragen. Der Anteil am Gesamtbuchhandel ist sehr gering; es dürften heute rund 300 reine Antiquariate und rund 1650 Antiquariatsbuchhandlungen in Deutschland vorhanden sein.

Ein Geschäftszweig, der sich neben dem wissenschaftlichen Antiquariat in neuerer Zeit im Buchhandel ausgebildet hat, ist das moderne Antiquariat oder der Restbuchhandel. Er ist ein Geschäftsbetrieb, der „mit der eigentlichen antiquarischen Literatur entweder nur eine lose oder gar keine Fühlung hat und daher hauptsächlich oder lediglich darauf ausgeht, die warenhändlerischen Prinzipien des Antiquariats auf den Handel mit den neueren und neuesten Erscheinungen anzuwenden, soweit sie Chancen dafür bieten[104]". Der Handel ist teilweise auch mit einem Sortimentsbetrieb verbunden. Er widmet sich dem Ankauf von Auflageresten oder Teile einer Auflage, die vielfach von den Verlegern abgestoßen werden, um die Lager teilweise oder ganz zu räumen und aus den toten Lagerbeständen neue Werte zu schaffen. Der Ladenpreis dieser Bücher ist aufgehoben. Meist handelt es sich dabei um Vorräte solcher Werke, die durch den

[104] Vgl. Schürmann, Usancen, S. 203.

regulären Handel nicht mehr absatzfähig sind, aber auf dem Wege des „Verramschens" noch Absatzmöglichkeiten finden und eine sichere Gewähr für den vollständigen Ausverkauf der Vorräte bieten. Soweit die Restauflagen nicht von dem Sortimentsbuchhandel aufgenommen werden, werden sie in großen Mengen an Großabnehmer (Warenhäuser) abgegeben, die noch einen Absatz damit erzielen und einen Teil der recht guten Literatur an solche Kreise absetzen, die sonst nicht mit dem Buchhandel in Berührung kommen. Die Gefahren und Mißstände, die das moderne Antiquariat gegenüber dem regulären Sortimentsbuchhandel bilden kann, werden wir noch bei der „Durchbrechung des festen Ladenpreises" kennenlernen. Erwähnt sei hier aber schon, daß durch den Börsenverein zur Vermeidung von Mißständen 1897 eine Restbuchhandels-Ordnung aufgestellt wurde, die heute in den §§ 13—14 der Verkaufsordnung aufgenommen ist. —

Wenn wir nun die Entwicklung des Sortiments überhaupt betrachten, so zeigt nachstehende Tabelle für die Jahre 1839—1934 die Entwicklung der buchgewerblichen Betriebe, die sich mit dem Sortiments-, Musikalien-, Kunst-, Landkarten-, Kolportage-, Antiquariats-, Versand-, Papier- und Schreibwarenhandel beschäftigen:

Jahr	Zahl der Firmen	Zu- bzw. Abnahme	Zunahme seit 1839	Jahr	Zahl der Firmen	Zu- bzw. Abnahme	Zunahme seit 1839
1839	874	—	—	1900	5405	+ 30	4531
1850	1247	+ 373	373	1901	5520	+ 115	4646
1856	1315	+ 68	441	1902	5725	+ 205	4851
1861	1535	+ 240	661	1903	6000	+ 275	5126
1863	1756	+ 221	882	1904	6184	+ 184	5310
1865	1963	+ 207	1089	1905	6480	+ 296	5606
1867	1974	+ 11	1100	1906	6600	+ 120	5726
1869	2162	+ 188	1288	1907	6868	+ 268	5994
1871	2354	+ 192	1480	1908	7012	+ 144	6138
1873	2517	+ 163	1643	1909	7154	+ 142	6280
1875	2670	+ 153	1796	1910	7408	+ 254	6534
1876	2820	+ 150	1946	1911	7351	— 57	6477
1877	2927	+ 107	2053	1912	7323	— 28	6449
1878	9114	+ 187	2240	1913	7284	— 39	6410
1879	3216	+ 102	2342	1914	7273	— 11	6399
1880	3375	+ 159	2501	1915	7267	— 6	6293
1881	3543	+ 168	2669	1916	7056	— 211	6182
1882	3599	+ 56	2725	1917	7090	+ 34	6216
1883	3709	+ 110	2835	1918	7118	+ 28	6244
1884	3827	+ 118	2953	1919	7272	+ 154	6398
1885	3884	+ 57	3010	1920	7426	+ 154	6552
1886	4044	+ 160	3170	1921	7645	+ 219	6771
1887	4123	+ 79	3249	1922	7827	+ 128	6953
1888	4280	+ 157	3406	1923	7859	+ 32	6985
1889	4496	+ 216	3622	1924	—	—	—
1890	4526	+ 30	3652	1925	8136	+ 277	7262
1891	4650	+ 124	3776	1926	8028	— 108	7154
1892	4740	+ 90	3866	1927	6647	— 1381	5773

Jahr	Zahl der Firmen	Zu- bzw. Abnahme	Zunahme seit 1839	Jahr	Zahl der Firmen	Zu- bzw. Abnahme	Zunahme seit 1839
1893	4811	+ 71	3937	1928	6273	— 374	5399
1894	4890	+ 79	4016	1929	6387	+ 114	5513
1895	4984	+ 94	4110	1930	6394	+ 7	5520
1896	5014	+ 30	4140	1931	6365	— 29	5491
1897	5170	+ 156	4296	1932	6166	— 199	5292
1898	5208	+ 38	4334	1933	6046	— 120	5172
1899	5375	+ 167	4501	1934	5868	— 178	4994 [105]

Die Tabelle zeigt, daß die Gesamtzahl der Firmen, die sich mit dem Sortiment im allgemeinen beschäftigen, von 1839—1910 ohne Unterbrechung ein stetes Wachstum verzeichnen. Die folgenden Jahre zeigen dann einen Rückgang, der jedoch bereits 1917 überwunden ist. Von da ab steigt die Zahl wieder und erreicht 1925 ihren höchsten Punkt. Die Vermehrung beträgt in dieser Zeit gegen 1839 7 262; die Zahl der Firmen hat sich im Laufe von 85 Jahren verachtfacht. Von 1925 an, dem Jahre des Höhepunkts der Vermehrung, ist ein allseitiger Rückgang der Firmenzahl, mit Ausnahme 1929/30, bemerkbar.

Die Zahl der deutschen Firmen überhaupt beträgt 1934 insgesamt 8383; diese verteilen sich auf 1585 Orte.

Von diesen 8 383 sind: 2 515 reine Verlagsfirmen, 4 613 Sortimentshandlungen, 1 255 Verlagsfirmen mit besonderen Sortimentsunternehmungen bzw. Sortimentshandlungen mit Verlagsabteilung.

Von den 4 613 reichsdeutschen Sortimentshandlungen beschäftigten sich wieder 2 773 mit dem reinen Buch-, Kunst- und Musikalienhandel und 1840 mit buchhändlerischem Ladengeschäft mit Nebenbetrieben [106].

3. Die Leihbüchereien.

Schon lange Zeit gab es neben den öffentlichen Bibliotheken private Leihbüchereien, die entweder meist als besondere Abteilung großer Buchhandlungen oder in Ausnahmefällen als selbständige buchhändlerische Unternehmungen geführt wurden; gelegentlich betrieben auch das Leihbüchereigewerbe Schreibwarengeschäfte und Warenhäuser. Dieser Zustand hat sich im letzten Jahrzehnt wesentlich geändert. In den großen und mittleren Städten schossen neuzeitliche Leihbüchereien förmlich aus dem Boden und befaßten sich teils ausschließlich mit der Vermietung von Lesematerial, teils auch mit Antiquariat. Die Gründe für das plötzliche Emporkommen (seit 1930) dieser Unternehmungen waren verschiedener Art. Die Umstellung, die unsere gesamte Wirtschaft in den vergangenen Jahren durchzumachen hatte, blieb nicht ohne Folgen auf das bücherlesende Publikum. Das mehrfache absolute und relative Absinken der Einkommen zwang die Bevölkerung, entweder ihre kulturellen Ansprüche stark herabzusetzen oder

[105] Zusammengestellt und berechnet nach: Adreßbuch des deutschen Buchhandels 1922 bis 1934.

[106] Von den im Adreßbuch 1937 aufgeführten 10 765 Firmen beschäftigten sich vorwiegend mit dem Buch-, Kunst- und Musikalienverlag 2 866, mit dem Sortimentsbuchhandel 2 800, mit dem Kunst- und Musikalienhandel 279 und mit Antiquariat 317.

an Stelle des seitherigen käuflichen Erwerbs der interessierenden Bücher neue Formen der Bedürfnisbefriedigung zu wählen. Für das letztere entschied es sich und beschaffte sich das Buch, das es augenblicklich nicht bezahlen konnte, in einer Leihbibliothek. Dadurch entstand einerseits eine dauernde wachsende Nachfrage auf dem Markt der Büchervermietung und die geringen Kosten der Leihgebühren regten andererseits das Lesebedürfnis an und führten zu einem weiteren größeren Bedarf. Die wachsende Nachfrage zog natürlich ein verstärktes Angebot der Büchervermietung nach sich. Die Einschaltung der neuen Leihbibliotheken verhinderte eine unter diesen Umständen sonst unvermeidliche Preissteigerung. So wurden Leihbüchereien nicht nur von stellungslosen Buchhändlern eröffnet, die von ihnen sachverständig und einwandfrei geleitet wurden, sodaß ihre Existenz nicht nur unbedenklich, sondern auch im Interesse der Volksbildung wünschenswert war, ein großer Teil der Leihbibliotheken wurde jedoch von fachfremden Elementen eröffnet, die durch die Wirtschaftskrise freigesetzt waren und durch das Ausleihen von Büchern eine neue Existenz erhofften. Vielen dieser neuen Leihbüchereibesitzer konnte man ein Zeugnis wie ihren aus dem Buchhandel kommenden Kollegen nicht ausstellen, da ihnen der Charakter des Buchhändlers als literarischer Berater und Erzieher des Publikums vollkommen fehlte. Eine Verbindung zum Sortimentsbuchhandel bestand überhaupt nicht und die zum Gesamtbuchhandel war nur eine sehr lose. Sie vertrieben weltanschaulich unerwünschte, unzüchtige, erotische oder für Jugendliche ungeeignete Literatur und erforderten somit die ständige Aufmerksamkeit der an der Bekämpfung dieser Schriften interessierten Behörden.

Schuld an dem Überhandnehmen der neuzeitlichen Leihbibliotheken war einerseits die sehr erleichterte Gründung. Vielfach übernahmen Kapitalgesellschaften, die die Konjunktur auszunützen verstanden, gegen Barzahlung die fertige Einrichtung, die Auswahl und Lieferung der erforderlichen Bücher und deren später notwendig werdenden Ergänzung, sowie die Beratung. Eine Verbindung zum Verleger bestand nicht, sondern nur zu einem Großbuchhändler, von dem sie ihre Bücher mit großem Rabatt (manchmal bis zu 75 %!) bezogen. Andererseits war auch die Art der Geschäftsführung daran Schuld. Während die buchhändlerischen Leihbibliotheken ihre Bücher meistens in haltbare Einbände binden ließen, bevorzugten die neuen Leihbüchereibesitzer den Verlegereinband, speziell den in wirksamer Weise bedruckten Umschlag, dessen gute Werbewirkung sie ausnutzten. Unter Ausnützung der Volksverarmung wandten sie sich nicht nur an die Erwerbslosen, sondern auch an die Arbeiter, Angestellten und Bürger, denen sie in großzügiger Weise entgegenkamen, indem sie von der Hinterlegung eines Pfandes absahen und ihnen die Bücher nur gegen eine geringe Leihgebühr aushändigten. Durch diese Geschäftsart bekamen sie auf Kosten des Sortiments einen großen Kundenkreis. Jedoch immer neue Leihbüchereien wurden lediglich aus Gier nach schneller Verdienstmöglichkeit gegründet, deren Existenzberechtigung schon bei der Eröffnung fraglich war, da es entweder schon genügend Leihbibliotheken gab oder die Auswahl der Bücher unzureichend war, um mit den älteren Leihbüchereien in Konkurrenz zu treten. Es kam zu einer Überfüllung im Beruf, die zur Unterbietung der Leihgebühren und auch zu einer Durchbrechung des festen Ladenpreises

führte, wodurch die wirtschaftlichen Grundlagen dieses Gewerbes unterhöhlt wurden. Ein wirtschaftlicher Kampf aller gegen alle entstand, in den auch die älteren buchhändlerischen Leihbibliotheken hineingezogen wurden.

Diesem unwürdigen Zustand wurde durch die staatliche Neuordnung 1933 ein Ende bereitet. Mit der Gründung der Reichskulturkammer am 15. November 1933[107], die ein Glied zum ständischen Aufbau der deutschen Nation bildet, wurde auch das Leihbüchereigewerbe berufsständisch organisiert. Ein zwangsmäßiger Zusammenschluß in zwei Gruppen wurde herbeigeführt: die buchhändlerischen Leihbibliotheken wurden im Börsenverein (vertreten durch dessen Leihbüchereiausschuß) zusammengeschlossen[108], die nichtbuchhändlerischen in dem Fachverein „Die deutschen Leihbüchereien e. V." Fachschaft II „Leihbüchereien" zusammengefaßt[109].

Auf Grund der §§ 3 und 25 zur Verordnung zur Durchführung des Reichskulturkammergesetzes (RGBl. 1933, Teil I, Nr. 123) verhängte die Reichsschrifttumskammer, als zuständige Kammer der Reichskulturkammer, eine Sperre für Neugründungen bzw. Wiedereröffnung bis zum 1. April 1933[110]. Außerdem erließt sie auf Grund des § 25 eine „Rahmenbestimmung für die Ausübung des Leihbüchereigewerbes" mit folgenden Bestimmungen:

„1. Das Leihbüchereigewerbe ist in der Regel als Einzelgewerbe zu betreiben.
2. Als Nebenerwerb ist der Betrieb einer Leihbücherei nur solchen Firmen gestattet, deren Inhaber durch sein Hauptgewerbe Mitglied eines Fachverbandes innerhalb der Reichskulturkammer ist.
3. In Orten, in denen keine Leihbibliothek unterhalten wird, können Anträge auf Angliederung eines Leihbüchereibetriebes auch von seiten anderer Gewerbe bei der Fachschaftsleitung gestellt werden.
4. Das Leihbüchereigewerbe darf nur in Läden oder geschlossenen dazu geeigneten Räumen betrieben werden, nicht aber in Hausfluren, Gängen, Straßen, Wegen usw. an offenen Ständen.
5. Die Inhaber von Leihbüchereien müssen die Mitgliedschaft in der Reichsschrifttumskammer gemäß den Bestimmungen des Reichskulturkammergesetzes erwerben. Die Angestellten im Leihbüchereigewerbe haben der Fachschaft der „Angestellten in Buchhandel und Verlag" in der Reichsschrifttumskammer anzugehören.
6. Jeder Leihbücherei-Inhaber ist verpflichtet, sich über die für das Leihbüchereigewerbe geltenden Bestimmungen und über weitere Anordnungen aus einer Fachzeitschrift zu unterrichten.
7. Die Bücher der Leihbüchereien dürfen nur in hygienisch einwandfreiem Zustand ausgeliehen werden.
8. Die Bücher der Leihbüchereien müssen den Eigentumsvermerk deutlich sichtbar auf dem Einband oder innerhalb des Buches an verschiedenen Stellen tragen.
9. Als Bezugsquellen für Neuanschaffungen sind ausschließlich die Verlage oder die in der Vereinigung der Großbuchhändler Deutschlands e. V. und die im Verband der Kommissions- und Großbuchhändler

[107] Vgl. Börsenblatt 1933, Nr. 269, S. 880 fg.
[108] Vgl. Börsenblatt 1933, Nr. 136, S. 434 (heute im Bund reichsdeutscher Buchhändler).
[109] Vgl. ebenda, Nr. 180, S. 579.
[110] Vgl. ebenda 1934, Nr. 115, S. 449.

Deutschlands organisierten Zwischenhändler zu benutzen. Soweit andere Lieferverträge bestehen, sind diese mit dem nächsten Kündigungstermin zu lösen. Der Verkauf gebrauchter Leihbücher an das Publikum ist nicht gestattet.

10. Diese Bestimmungen, sowie spätere Anordnungen für das Leihbüchereigewerbe sind für jeden Leihbüchereiinhaber verbindlich. Ihre Durchführung wird überwacht. Zuwiderhandlungen werden mit Ordnungsstrafen gemäß § 28, 2 der ersten Verordnung zur Durchführung des Reichskulturkammergesetzes vom 1. November 1933 (RGBl. 33, Tl. 1, Nr. 123) verfolgt.
11. Diejenigen Betriebe, die auf Grund dieser Bestimmungen ihre Leihbücherei nicht weiterführen können, haben diese bis zum 1. Mai 1934 aufzulösen[111]."

§ 11 der Verordnung wurde zunächst nicht durchgeführt, um wirtschaftliche Härten zu vermeiden.

Am 12. Februar 1934 wurde eine zweite wichtige Ordnung, die „Leihgebührenordnung", durch die Vertreter der Leihbüchereien und den Obleuten der Fachschaft „Leihbüchereien" mit Wirkung vom 15. Februar erlassen[112]. Sie regelt die Gebühren für Leihbibliotheken mit Monatsabonnements und mit Staffelpreisen entsprechend dem Ladenpreis. Alle in ihr enthaltenen Preise sind Mindestpreise. Außerdem verpflichtet sie die Leihbüchereibesitzer, die Preise öffentlich auszuhängen und von jedem neuen Leser ein Pfand zu erheben. Zum Schutz der Mindestleihgebühren erließ der Präsident der Reichsschrifttumskammer am 17. Mai 1934 folgende Anordnung:

> „Die von den Vertretern der Leihbüchereien im Börsenverein und von den Obleuten der Fachschaft Leihbüchereien unter dem 20. April 1934 . . . festgesetzten Mindestleihgebühren sind für jeden Inhaber einer Leihbücherei verbindlich.
> Zuwiderhandlungen gegen diese Bestimmungen ziehen Ordnungsstrafen nach sich und können im Wiederholungsfalle zum Ausschluß aus der Reichsschrifttumskammer gemäß § 10 der genannten Verordnung führen[113]."

Allerdings ist diese Ordnung in verschiedenen Städten durch ähnliche Vorschriften ersetzt worden, um den örtlichen Verhältnissen Rechnung zu tragen. Diese geänderten Vorschriften sind stets von beiden Leihbüchereiorganisationen gemeinsam festzustellen und unterliegen der Genehmigung des Leihbüchereiausschusses und der Fachschaftsleitung.

Zur Regelung des Betriebs von Leihbüchereien in Papier- und Schreibwarenhandlungen wurde am 17. Mai 1934 durch den Präsidenten der Reichsschrifttumskammer folgende Bestimmungen erlassen:

„1. Die Inhaber von Papierhandlungen, welche eine Leihbücherei als Nebenerwerb führen, brauchen die Mitgliedschaft in der Fachschaft „Leihbüchereien" nicht zu erwerben.
2. Die Inhaber von Leihbüchereien, die in Papierhandlungen als Nebenerwerb angegliedert sind, werden in einer „Arbeitsgemeinschaft der

[111] Vgl. Börsenblatt 1934, Nr. 35, S. 125.
[112] Vgl. ebenda, Nr. 37, S. 134; Nr. 47, S. 180.
[113] Vgl. ebenda, Nr. 116, S. 457; Nr. 122, S. 477.

Papierhändler in der Fachschaft Leihbüchereien" zusammengeschlossen. Sie erhalten ihre Vertretung in der Fachschaft durch einen vom Fachschaftsleiter dazu berufenen Papierwarenhändler, welcher eine Leihbücherei im Nebenerwerb betreut. Die Arbeitsgemeinschaft gehört der Fachschaft „Leihbüchereien" korporativ an. Sie gibt an ihre Mitglieder einen Erlaubnisschein zum Betrieb einer Leihbücherei als Nebenerwerb in Papierhandlungen aus, welcher eine jeweilige Gültigkeitsdauer von zwei Monaten hat. Er wird gegen eine Gebühr von RM 1,50 ausgegeben und ist nur in Verbindung mit der Quittung für die Gebühr gültig, die auch im voraus gezahlt werden kann. Seine Verlängerung erfolgt durch Überweisung der Gebühr.

3. Der Erlaubnisschein zur Führung einer Leihbücherei als Nebenerwerb in Papierhandlungen kann entzogen werden, wenn:
   a) die Person des Inhabers sich als ungeeignet für diese Tätigkeit oder als unzuverlässig erweist;
   b) die Bestimmungen der Reichsschrifttumskammer das Leihbüchereigewerbe betreffend oder die Anordnungen der Fachschaft „Leihbüchereien" nicht eingehalten werden;
   c) der Inhaber der Leihbücherei die Verpflichtung zum Besuch der Schulungsabende nicht oder nicht gehörig erfüllt.

   Die Entziehung des Erlaubnisscheins entscheidet der Präsident der Reichsschrifttumskammer. Sie ist gleichbedeutend mit dem Verbot, die Leihbücherei im Nebenerwerb weiter zu betreiben.
4. Die in Papierhandlungen als Nebenerwerb angegliederten Leihbüchereien sind nach den für das Leihbüchereigewerbe festgesetzten Rahmenbestimmungen . . . und unter Berücksichtigung der Mindestleihgebühren . . . und noch ergehenden Bestimmungen der Reichsschrifttumskammer und nach den Anordnungen der Fachschaft „Leihbüchereien" zu führen. Sie unterstehen der Beaufsichtigung durch die Obmänner der Fachschaft. Ihre Inhaber bzw. Geschäftsführer sind verpflichtet, die Schulungsabende der Fachschaft zu besuchen[114]."

Aus all diesen gesetzgeberischen Maßnahmen ersehen wir, daß sie eine Wiedergesundung des deutschen Leihbüchereiwesens erzielen.

4. Die Organisation der einzelnen Zweige des deutschen Buchhandels.

Der größte Teil der Verleger, der Produzenten des Buchhandels, sind in dem „Deutschen Verlegerverein" organisiert, der 1886 zu Frankfurt a. M. gegründet wurde und seit 1906 durch staatliche Verleihung Rechtsfähigkeit besitzt[115]. Der Zweck des Vereins ist, „die Standes- und Berufsinteressen des gesamten deutschen Verlagsbuchhandels nach außen und innen im weitesten Sinne zu vertreten und zu fördern, sowie für Ordnung und Pünktlichkeit im Verkehr mit dem Sortimentsbuchhandel auf Grund der ‚Buchhändlerischen Verkehrsordnung' und nach Maßgabe eigner Beschlüsse zu sorgen[116]". Der Verein war bis zum Jahre 1921 als Fachverein Organ des

[114] Vgl. Börsenblatt 1934, Nr. 122, S. 477.
[115] Vgl. Satzung des Verlegervereins, 1931.
[116] Zit. ebenda, § 1. Alle weiteren angeführten Paragraphen weisen auf die Satzung hin.

Börsenvereins. Die Aufgabe der Organeigenschaft 1921 erfolgte aus dem Grunde, um eine größere Selbsttätigkeit gegenüber der buchhändlerischen Gesamtorganisation zu erhalten, wie es bereits seit 1916 die „Buchhändlergilde", die Vertretung der Sortimenterinteressen, besaß. Heute ist der Deutsche Verlegerverein ein anerkannter Fachverein durch den Börsenverein. Von den 3770 Verlagsfirmen gehören z. Z. 1070 Firmen dem Verlegerverein an, die durch 904 persönliche Mitglieder vertreten und von denen gleichzeitig 838 Mitglieder des Börsenvereins sind [117]. Da die Verleger mit vielen Sortimentern in Verbindung stehen, die ihren Bedarf direkt vom Verlag beziehen, ist es vielfach den Verlegern nicht möglich, genaue Angaben über Kunden bzgl. ihrer Kreditfähigkeit zur Eröffnung eines Kontos oder einer Gewährung von längeren Abrechnungen (viertel- und halbjährlich) zu bekommen. Um seine Mitglieder vor Verlusten und Schaden zu schützen, hat der Deutsche Verlegerverein eine Einrichtung getroffen in der sogen. „Kreditliste" (§ 15), die den Zweck hat, die Verleger über die Erfüllung der Verpflichtungen der einzelnen Sortimentsfirmen gegenüber den im Verlegerverein organisierten Verlegern zu orientieren. Die Liste erscheint jährlich. Jedes Mitglied ist verpflichtet, sorgfältig und gewissenhaft die von seiner Interessenvertretung vorgelegten Fragebogen, der nicht nur über die Jahresabrechnung und über die anderen verschiedenen Abrechnungstermine, sondern auch über die übrigen Geschäftserfahrungen fragt, auszufüllen (§§ 15, Ziff. 1; 5, Ziff. 5). Die Angaben werden geheimgehalten (§§ 5, Ziff. 4; 15, Ziff. 5) und die aus ihnen weiter verarbeiteten Aufschlüsse geben der Liste Gewähr für ihre Zuverlässigkeit. Die Liste ist für die Kreditregelung, besonders beim Konditionsgeschäft, von großer Wichtigkeit. Unrichtige Angaben über Wertziffern in der Kreditliste können nur in Form von Anzeigen in den „Vertraulichen Mitteilungen" zurückgenommen werden (§§ 15, Ziff. 6). Diese dienen für Bekanntmachungen des Vorstandes und den übrigen internen Dingen; sie erscheinen in unregelmäßigen Zeitabständen. Neben diesen Vereinseinrichtungen bestehen noch andere, die der Erwähnung bedürfen. Für Streitigkeiten zwischen den Mitgliedern und ihren Schriftstellern kann der Vorstand mit den Autorenorganisationen Vereinbarungen über ein gleichberechtigtes Schlichtungs- oder Schiedsgerichtsverfahren treffen (§ 9, Ziff. 12). Außerdem sind eine Reihe von Auskunftsstellen (§§ 16; 21) eingerichtet, die Auskünfte über buchhändlerische Firmen, sowie Rechtsauskünfte und Gutachten über urheberrechtliche und verlagsrechtliche Fragen und allgemein buchhändlerische Gebräuche geben; auch besteht die Einrichtung zum Eintreiben von Forderungen (§ 17). Die übrigen Vereinseinrichtungen sind im § 13 angeführt. Die Satzung gibt dem Vorstand im § 1, Abs. 1, die Befugnis, allgemeine Geschäftsgrundsätze zur Durchführung des Vereinszweckes gegenüber den Mitgliedern aufzustellen. Die Grundsätze haben im Gegensatz zu denen des Börsenvereins für die Mitglieder den Charakter nichtzwingenden Verkehrsrechts (§ 25). Es ist demnach der Deutsche Verlegerverein nur eine Interessenvertretung, die das einzelne Mitglied in seinem wirtschaftlichen Schaffen nicht beeinträchtigt. Neben dem Verlegerverein bestehen in anlehnendem Verhältnis sogen. „Verlegerfachgruppen [118]", die engere Fachinteressen vertreten und ohne Zwangs-

[117] Vgl. Adreßbuch 1934, S. XXXVII fg.
[118] Vgl. Zieckfeld, Umgestaltung, S. 16. — Adreßbuch 1934, S. 9. — Börsenblatt 1934, Nr. 152, S. 594.

charakter für die Mitglieder sind. Sie sind z. B. unter den wissenschaftlichen, schönwissenschaftlichen, Schul- und Jugendschriftenverlegern, den Verlegern für Volksliteratur u. a. zu finden. Neben diesen Unterverbänden besteht noch der Reichsverband deutscher Zeitschriftenverleger E. V., sowie der Verein der Laien- und Bühnenspielverleger. Diese Verlegerunterverbände haben auch oft örtlichen Charakter, wie z. B. die Mitteldeutsche Verlegervereinigung, Wirtschaftliche Vereinigung schlesischer Verleger e. G. m. b. H.

Neben dem Verlegerverein und unabhängig von ihm bestehen seit längerer Zeit „Arbeitsgemeinschaften", die das engere Fachgebiet verlassen haben und die Interessen der Hauptgruppen des deutschen Verlagsbuchhandels umfassen. Die bedeutendsten sind die der wissenschaftlichen, schöngeistigen und Schulbuchverleger. Der Zweck dieser Vereinigungen ist in Spezialverträgen mit Konsumenten- und Sortimentergruppen über Rabattgewährung, Lieferung von Büchern zur Besprechung, Konkurseröffnung, sowie über gemeinsame Werbung oder Herausgabe eines größeren Werkes zu suchen.

In neuester Zeit wurde eine „Genossenschaft Deutscher Verleger" gegründet, deren Zweck die Durchführung buchhändlerischer Gemeinschaftsarbeit ist. Das erste Ziel ist die Selbsthilfe des deutschen Verlags auf dem Gebiet des Buchexportes [119].

Durch das am 22. September 1933 in Kraft getretene Reichskulturkammergesetz, das der Einleitung des berufsständischen Aufbaus für alle Kulturzweige dient, muß heute jeder Verleger Mitglied der Reichskulturkammer sein und einer der fünf Kammern (Schrifttum-, Presse-, Musik-, Theater- oder der Kammer für bildende Künste), die für ihn zuständig ist, angehören. Die Mitgliedschaft erwirbt er über die in die Kammer aufgenommene zuständige Fachorganisation. Für die Buchverleger ist der zuständige Fachverband der „Bund reichsdeutscher Buchhändler" mit seinen vier Fachschaften: Verlag, Handel, Zwischenhandel und Leihbibliotheken. Der Fachschaft Verlag gehören die Fachgruppen, die den Hauptverlagsgebieten entsprechen, sowie die Arbeitsgemeinschaften an. Eine Sonderstellung nehmen die Verleger ein, die gleichzeitig Bücher, Zeitungen und Zeitschriften verlegen. Sie können gleichzeitig der Reichspressekammer oder der Reichsschrifttumskammer angehören. Sie werden aber nur in eine der beiden Kammern eingegliedert, und zwar in die Kammer, die für sie nach Maßgabe des größeren Teils des wertmäßigen Umsatzes zuständig ist. Die Unternehmen, die in der Reichsschrifttumskammer eingegliedert sind, haben den Vertrieb oder die Vermietung von Zeitungen und Zeitschriften bei dem zuständigen Fachverband der Hauptfachgruppe Vertrieb in der Reichspressekammer anzumelden. Die in der Reichspressekammer eingegliederten Unternehmen haben den Vertrieb von Büchern bei dem der Reichsschrifttumskammer eingegliederten „Bund reichsdeutscher Buchhändler" anzumelden [120].

Der buchhändlerische Kleinhandel umfaßt, wie wir bereits gesehen haben, hauptsächlich das Sortiment, nicht nur das reine Sortiment, sondern auch das in den Nebenbetrieben sich mit dem Musikalien-, Kunst-, Reise-

[119] Vgl. Börsenblatt 1934, Nr. 69, S. 261.
[120] Vgl. ebenda, Nr. 80, S. 306.

buchhandel, Antiquariat usw. beschäftigende Sortiment. Von den Nebenzweigen besitzt das Antiquariat eine selbständige Rolle, da es an den vorgeschriebenen Ladenpreis nicht gebunden ist.

Ein großer Teil des gesamten deutschen Kleinhandels und ein Teil des Kleinhandels in Österreich, der Schweiz und der Tschechoslowakei sind erst seit 19 Jahren selbständig in der „Deutschen Buchhändlergilde" (1916) organisiert[121]. Der Zusammenschluß geschah zu dem Zweck, um eine starke Interessenvertretung gegenüber dem Verlag zu erlangen, infolge der dauernden Kollisionen mit den Verlegern in den Kriegsjahren. Dies ist auch im § 1 der Satzung niedergelegt: „Zweck ist die Zusammenfassung des gesamten deutschen Sortimentsbuchhandels, seine wirtschaftliche Hebung und Vertretung nach innen und außen. Ein wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb durch die Vereinigung findet nicht statt . . . Die Vereinigung ist in das Vereinsregister eingetragen." Aus dieser Begriffsbestimmung heraus ergibt sich, daß die Buchhändlergilde ebenso eine freiwillige Interessenvertretung darstellt, wie der Verlegerverein, ohne Zwang auf die Mitglieder bzgl. der Lieferungsbedingungen oder Preisfragen. Um gegenüber dem Börsenverein die Sonderinteressen zu vertreten, ist die Vertretung der Sortimenter auch kein Organ des Börsenvereins geworden. In dem buchhändlerischen Vereinsleben besitzt die Gilde nicht die Bedeutung, wie z. B. der Verlegerverein. Zu einem Zusammenschluß wäre es wohl nie gekommen, wenn nicht, wie wir noch sehen werden, durch den Krieg und die dauernde Preissteigerung die Existenz des Sortiments so bedroht wurde, daß es gezwungen war, geschlossen gegen Verlag und Konsument vorzugehen.

Neben der Gesamtorganisation hat sich das Sortiment auch örtlich zu Kreis- und Ortsvereinen zusammengeschlossen, ebenso in größeren Städten, wo es genossenschaftlich gemeinsame Einrichtungen, wie z. B. Zeitschriftenvertrieb, ausnützt. Fachgruppen gibt es nur sehr wenige, da es in Deutschland nur wenige Spezialsortimente gibt; erwähnt sei hier die „Vereinigung wissenschaftlicher Großsortimente[122].

In neuester Zeit hat sich das Sortiment auch örtlich zu „Arbeitsgemeinschaften" zusammengeschlossen, deren Zweck es ist, buchhändlerische Gemeinschaftsarbeit in kultureller und wirtschaftlicher Hinsicht zu treiben[123].

Den buchhändlerischen Großhandel werden wir noch bei der Besprechung der Organisation des buchhändlerischen Verkehrs kennen lernen. Er ist ebenso wie der Kleinhandel in Vereinen zusammengeschlossen. Solche sind z. B. der „Verein der Leipziger Kommissionäre", der gemeinsam mit dem „Verein der Leipziger Buchhändler" für die Regelung des buchhändlerischen Verkehrs über Leipzig von Bedeutung ist; der „Verband der Kommissions- und Großbuchhändler", die „Vereinigung der Großbuchhändler Deutschlands e. V.", die „Schutzvereinigung Berliner Großsortimenter".

Wie die Verleger, so müssen auch die Sortimenter (Einzel-, Groß- und Kommissionsbuchhändler) nach neuester Gesetzgebung der Reichskulturkammer über die zuständige Fachorganisation dem „Bund reichsdeutscher Buchhändler" als Mitglieder angehören. Sie sind beim Bund in den Fachschaften Handel und Zwischenhandel eingegliedert.

[121] Mitglied kann jeder selbständige Sortimentsbuchhändler werden; die von dem Mitglied vertretene Firma muß in Deutschland handelsgerichtlich eingetragen sein.
[122] Vgl. Buchhändler-Gildeblatt 1915, Nr. 5/6.
[123] Vgl. Börsenblatt 1934, Nr. 55, S. 207; Nr. 67, S. 254; Nr. 82, S. 319; Nr. 176, S. 686.

Betrachten wir nunmehr die Organisation der neben dem regulären Sortimentshandel bestehenden Zweige des Buchhandels. Für alle diese Handelsformen bestehen Spezialvereine zur Wahrung ihrer Interessen. Durch die Neuordnung der politischen und wirtschaftlichen Angelegenheiten in Deutschland sind sie heute verschiedenen Kammern innerhalb der Reichskulturkammer berufsständisch zugeteilt.

Der Musikverlag und -handel sind in dem „Deutschen Musikalienverleger-Verein" und in dem „Reichsverband der deutschen Musikalienhändler[124]" organisiert. Beide Verbände sind Fachverbände der Reichsmusikkammer. Zur Regelung der musikverlegerischen Tätigkeit und des Musikhandels wurden auf Grund der §§ 9 und 25 der ersten Durchführungsverordnung vom 1. November 1933 (RGBl. I, S. 797) vom Präsidenten der Reichsmusikkamer folgende Vorschriften erlassen:

„1. Wer gemäß §§ 4—6 der 1. Durchführungsverordnung zum Reichskulturkammergesetz . . . berufsmäßig Musikverlag betreibt, muß Mitglied der Reichsmusikkammer sein. Die Mitgliedschaft wird durch die Eingliederung in den für diesen Tätigkeitszweig allein zuständigen Fachverband E „Deutscher Musikalien-Verleger-Verein" erworben und ist Voraussetzung für die Berufsausübung. Der Nachweis der Mitgliedschaft wird durch eine Mitgliedskarte erbracht, die der Deutsche Musikalien-Verleger-Verein jedem Mitgliede im Auftrag der Reichsmusikkammer ausstellt. Jedes Mitglied hat die ihm ausgestellte Mitgliedskarte bei Ausübung seiner Tätigkeit stets bei sich zu führen und auf Verlangen jedem Polizeibeamten oder den . . . zur Kontrolle besonders bestellten Personen vorzuweisen.

2. Diejenigen, die den Musikverlag nur nebenberuflich oder neben anderen Zwecken dienenden Tätigkeit betreiben, und deren Tätigkeit auf diesem Gebiete sich als geringfügige oder gelegentliche darstellt, werden gemäß § 9 der genannten Durchführungsverordnung von dieser Verpflichtung, der Reichsmusikkammer anzugehören, befreit. Die Ausübung einer solchen musikverlegerischen Tätigkeit ist jedoch davon abhängig, daß sie nicht zur Beschränkung der Erwerbsmöglichkeiten der berufsmäßig der musikverlegerischen Tätigkeit Nachgehenden mißbraucht wird. Um die Durchführung dieses Grundsatzes zu sichern, haben sich die Betreffenden in eine besondere Stammrolle des Deutschen Musikalien-Verleger-Vereins . . . gegen Unterzeichnung eines Verpflichtungsscheines eintragen zu lassen. Über die Eintragung in diese Stammrolle erhalten die Betreffenden einen besonderen Ausweis.

4. Die Polizeibehörden werden ersucht werden, darauf zu achten, daß nur diejenigen eine musikverlegerische Tätigkeit ausüben, die sich entweder im Besitze einer im Auftrag der Reichsmusikkammer herausgegebenen Mitgliedskarte derselben oder eines Ausweises im Sinne der Ziffer 2 dieser Anordnung befinden.

5. Musikalienhändler sowie Musikalien-Großsortimenter und -Kommissionäre dürfen nur von denjenigen Musikalien beziehen, die den Erfordernissen dieser Anordnung genügen.

[124] Früher Sortimenterkammer des Verbands der deutschen Musikalienhändler (vgl. Börsenblatt 1934, Nr. 9, S. 35).

6. Diese Anordnung findet auch auf Ausländer Anwendung, soweit sie innerhalb des deutschen Reichsgebietes eine Musikverlag betreibende Handelsniederlassung bzw. eigne Auslieferungsstelle unterhalten[125]."

Für den Musikalienhandel ergingen folgende Bestimmungen:

„1. Personen, die sich hauptberuflich mit Notenhandel beschäftigen, müssen Mitglieder der Reichsmusikkammer sein. Die Mitgliedschaft wird durch Eingliederung in den für diesen Tätigkeitszweig allein zuständigen Fachverband „Reichsverband der Deutschen Musikalienhändler" erworben und ist Voraussetzung für die Berufsausübung dieser Personen. Der Nachweis der Mitgliedschaft wird durch eine Mitgliedskarte erbracht, die der „Reichsverband der Deutschen Musikalienhändler" jedem Mitgliede im Auftrage der Reichsmusikkammer ausstellt. Jedes Mitglied hat die ihm ausgestellte Mitgliedskarte bei Ausübung seiner Tätigkeit stets bei sich zu führen und auf Verlangen jedem Polizeibeamten oder den . . . zur Kontrolle besonders bestellten Personen vorzuweisen.

2. Personen, die nebenberuflich Notenhandel betreiben wollen und deren Tätigkeit auf diesem Gebiete sich als geringfügige oder gelegentliche darstellt, werden gemäß § 9 der genannten Durchführungsverordnung von der Verpflichtung, der Reichsmusikkammer anzugehören, befreit. Diese Befreiung ist jedoch davon abhängig, daß sie nicht zur Beschränkung der Erwerbsmöglichkeiten der hauptberuflich dem Notenhandel nachgehenden Personen mißbraucht wird. Um die Durchführung dieses Grundsatzes zu sichern, haben sich diese Personen in eine besondere Stammrolle des „Reichsverbandes der Deutschen Musikalienhändler" . . . eintragen zu lassen. Über die Eintragung in diese Stammrolle erhalten die betreffenden Personen einen besonderen Ausweis.

3. Die Polizeibehörden werden ersucht werden, darauf zu achten, daß nur solche Personen Notenhandel betreiben, die sich entweder im Besitz einer Mitgliedskarte der Reichsmusikkammer oder eines Ausweises im Sinne der Ziffer 2 dieser Anordnung befinden.

4. Musikalien-Verleger dürfen nur solche Personen mit Noten beliefern, die den Erfordernissen dieser Anordnung genügen[126].

5. Diese Anordnung findet auch auf Ausländer Anwendung, soweit sie innerhalb des deutschen Reichsgebietes dem Notenhandel nachgehen[127]."

Die Bestimmungen zeigen, daß nur der heute Musikverlag und -handel ausüben kann, der Mitglied der Reichsmusikkammer über die beiden Fachorganisationen ist, einen Ausweis besitzt oder in einer besonderen Stammrolle eingetragen ist. Um jedoch eine Gemeinschaftsarbeit zwischen den beiden Verbänden zu ermöglichen, ist ein Arbeitsabkommen getroffen worden. Beide Verbände sind auch weiterhin Fachverbände des Börsenvereins, wodurch eine Zusammenarbeit zwischen Buch- und Musikalienhandel, trotz

[125] Vgl. Börsenblatt 1934, Nr. 218, S. 818.
[126] Die gleiche Verpflichtung gilt auch für Großsortimenter und ähnliche Zwischenhändler.
[127] Vgl. Börsenblatt 1934, Nr. 186, S. 714.

Zugehörigkeit zu einer anderen Kammer, ermöglicht wird. Da die Aufgaben der Reichsmusikkammer auf kulturellem, nicht auf wirtschaftlichem Gebiet liegen und auch die Kammer nicht über die spezielle Kenntnis bzgl. der Fragen der Beziehungen zwischen Musikverlag, -sortiment und der buchhändlerischen Verkehrsordnung verfügt, ist die Zugehörigkeit zum Börsenverein von großer Bedeutung. Gibt sie doch die volle Gewähr des Ladenpreisschutzes.

Die den Kunsthandel ausübenden Verleger und Händler sind in den beiden Fachverbänden der Reichskammer der bildenden Künste dem „Bund Deutscher Kunstverleger und Kunstblatthändler[128] und dem „Bund Deutscher Kunst- und Antiquitätenhändler e. V." zusammengeschlossen. Durch den Präsidenten der Kammer ergingen auf Grund der § 4 der ersten Verordnung zur Durchführung des Reichskulturkammergesetzes für den Kunstverlag und Kunstblatthandel folgende Bestimmungen:

„1. Kunstverlag ist der Verlag einer in einem Druck oder photographischen Verfahren wiedergegebenen Schöpfung der bildenden Kunst und des Kunsthandwerks.

2. Kunstblatthandel ist der Groß- und Einzelvertrieb von Gegenständen des Kunstverlags, soweit sie nicht vor 1900 hergestellt sind.

3. Zu den Kunstverlegern und Kunstblatthändlern gehören im Sinne des Gesetzes auch die Angestellten und Reisenden mit fachlicher Vorbildung.

4. Kunstverleger und Kunstblatthändler erwerben die Mitgliedschaft zur Reichskammer der bildenden Künste bei dem Bund Deutscher Kunstverleger und Kunstblatthändler, Fachverband in der Reichskammer der bildenden Künste[129]."

Für den Handel wurden auf Grund des § 25 u. a. folgende Vorschriften erlassen:

„1. Verbreitung und Vermittlung des Absatzes von Kulturgut (Kunsthandel) im Sinne dieser Anordnung ist

a) der Handel mit Antiquitäten, d. h. mit alten Gemälden, Plastiken, Möbeln, Teppichen und Gegenständen des Kunsthandwerks aller Zeiten und Völker bis zur Mitte des 19. Jahrhundert;

b) der Handel mit neuer Kunst, d. h. mit Gemälden, Plastiken, Graphik, Zeichnungen der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts bis zur Gegenwart;

c) der Handel mit Münzen, Medaillen und Siegeln im Sinne der Numismatik;

d) der Handel mit alten Büchern, Drucken, Handschriften, Kupferstichen, Zeichnungen bis zur Mitte des 19. Jahrhunderts (Buch- und Kunstantiquariate), sowie Erstausgaben und Luxusdrucken im Sinne der Bibliophilie.

2. Kunsthändler ist, wer Kulturgut im Sinne des § 1 dieser Anordnung verbreitet oder vermittelt, entweder

[128] Früher „Vereinigung der Kunstverleger" und „Reichsverein Deutscher Kunstverleger und Kunsthändler" (vgl. Börsenblatt 1934, Nr. 21, S. 70).

[129] Vgl. Börsenblatt 1934, Nr. 65, S. 251.

a) als freier Händler oder

b) als Vermittler, und zwar als Kommissionär oder Kunstversteigerer.

3. Die Eingliederung in die Reichskammer der bildenden Künste durch den Bund Deutscher Kunst- und Antiquitätenhändler e. V. als Fachverband in der Reichskammer der bildenden Künste ist Voraussetzung für die Ausübung des Berufes als Kunsthändler.
Mitglied des Bundes Deutscher Kunst- und Antiquitätenhändler kann nur werden, wer die für die Ausübung seiner Tätigkeit erforderliche Zuverlässigkeit und Eignung besitzt.

6. Die Mitglieder des Bundes Deutscher Kunst- und Antiquitätenhändler führen die Bezeichnungen:

a) als freie Händler: Kunsthändler, Antiquitätenhändler oder Kunst- und Antiquitätenhändler, oder Buch- und Kunstantiquar oder Numismatiker;

b) als Vermittler: Kunstkommissionär oder Kunstversteigerer.

Die Berufsbezeichnungen können, soweit mehrere Arten des Kunsthandels in einer Person vereinigt sind, miteinander verbunden werden.

Die Mitglieder des Bundes Deutscher Kunst- und Antiquitätenhändler sind verpflichtet, die in § 6 Abs. 1 genannten Berufsbezeichnungen der Öffentlichkeit kenntlich zu machen und das vorgeschriebene Signum zu führen.

7. Ordnungsstrafen werden festgesetzt gegen jeden, der entgegen den Vorschriften dieser Anordnung

a) nicht Mitglied der Reichskammer der bildenden Künste ist und gleichwohl eine der von dieser Anordnung umfaßten Beschäftigung ausübt;

b) den Vorschriften dieser Anordnung zuwiderhandelt.

8. Die Polizeibehörden werden ersucht werden, diese Anordnung durchzuführen[130]."

Die Organisation des Kunsthandels ist sehr schwierig, da hier die Möglichkeit einer Doppelmitgliedschaft bei verschiedenen Kammern bzw. Fachverbänden besteht. Heute sind sämtlich alle diejenigen Unternehmen, die neben Buchverlag oder Buchsortiment Kunstverlag oder Kunstblatthandel betreiben, verpflichtet, sich bei beiden Bünden anzumelden, um beide Handelsarten ausüben zu können.

Der Reisebuchhandel ist in dem „Verein der Reise- und Versandbuchhandlungen e. V." und in der „Arbeitsgemeinschaft Deutscher Buchvertreter" zusammengeschlossen. Berufsständisch ist er in der Reichsschrifttumskammer über den „Bund reichsdeutscher Buchhändler" eingegliedert; im Bund selbst gehört er der Fachschaft Handel an. Auch für ihn sind auf Grund des § 25 der ersten Verordnung zur Durchführung des Reichskulturkammergesetzes durch den Präsidenten der Kammer Anordnungen über Fragen der Buchverbreitung bzw. über den Betrieb von Reisebuchhandlungen erlassen worden:

[130] Vgl. Börsenblatt 1934, Nr. 184, S. 709; 1933, Nr. 288, S. 1001.

„1. Verleger bzw. Buchhändler, welche Bücher durch Vertreter verbreiten lassen, sind dafür verantwortlich, daß
   a) bei der Auswahl der Vertreter die Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns angewandt wird;
   b) Vertreter, die diese Tätigkeit neu aufnehmen, durch Unterweisung geschult und praktisch gründlich ausgebildet werden;
   c) die mit der Ausbildung betrauten Personen selbst über entsprechende fachliche und charakterliche Eignung hierzu verfügen;
   d) jeder Vertreter im Besitz eines „vorläufigen Ausweises" oder des Mitgliedsausweises der „Arbeitsgemeinschaft Deutscher Buchvertreter" ist;
   e) durch ständige sorgfältige Kontrolle der Bestellscheine und in jeder anderen möglichen Weise die Tätigkeit und Zuverlässigkeit der Vertreter überwacht wird;
   f) die für die Betätigung der Vertreter unter Ziffer 2 aufgestellten Richtlinien den Vertretern in kurzen Zeitabständen nachdrücklich in Erinnerung gebracht werden.

2. Die Buchvertreter sind bei der Durchführung des Verkaufs verpflichtet, folgende Richtlinien zu beachten:
   a) Der Vertreter soll in höflicher, taktvoller Form dem Kunden die Vorzüge der angebotenen Bücher darlegen bzw. ihn wahrheitsgemäß über ihren Inhalt aufklären. Der Vertreter hat genauen Aufschluß über Preis und Umfang der Bücher zu geben.
   b) Der Vertreter soll alle an ihn gerichteten Fragen, die mit der Bestellung zusammenhängen, gewissenhaft und erschöpfend beantworten. Er darf keinerlei unwahre Behauptungen aufstellen oder den an ihn gestellten Fragen ausweichen.
   c) Der Vertreter hat den „vorläufigen Ausweis" bzw. den Mitgliedsausweis der „Arbeitsgemeinschaft Deutscher Buchvertreter" stets bei sich zu führen und auf Verlangen vorzuzeigen. Der Mißbrauch des Ausweises ist ihm untersagt. Die Benutzung anderer Ausweise ist nicht gestattet.
   d) Dem Buchvertreter ist untersagt, bei dem Verkauf im Wettbewerb stehende Unternehmen im Ansehen herabzusetzen.
   e) Dem Vertreter ist untersagt, in irgendeiner Hinsicht auf den Kunden einen Zwang oder Druck auszuüben, insbesondere irgendwelche Nachteile persönlicher, wirtschaftlicher, beruflicher oder sonstiger Art für den Fall einer Ablehnung des Ankaufs des angebotenen Buches anzudrohen.
   f) Der Vertreter ist verpflichtet, dem Besteller eine Durchschrift des Bestellscheins auszuhändigen.

4. Vertreterkolonnen dürfen nur unter der Verantwortung eines bestimmten Verlages, einer bestimmten Buchhandlung oder einer bestimmten Arbeitsgemeinschaft gebildet werden. Jeder einzelne Angehörige dieser Kolonnen muß im Besitz eines Mitgliedsausweises oder eines „Vorläufigen Ausweises" der „Arbeitsgemeinschaft Deutscher Buchvertreter" sein.

   Als Leiter einer solchen Kolonne oder Untergruppe darf nur eingesetzt werden, wer mindestens sechs Monate im Besitz des Mit-

gliedsausweises der Arbeitsgemeinschaft Deutscher Buchvertreter ohne Beanstandung gearbeitet hat. Zur Zeit als Leiter von Kolonnen oder Untergruppen tätigen Buchvertretern kann von der Arbeitsgemeinschaft Deutscher Buchvertreter die Eignung als Kolonnenleiter oder Untergruppenleiter abgesprochen werden.

5. a) Buchvertretern, die gegen die Vorschriften dieser Anordnung verstoßen, insbesondere die für den Betrieb aufgestellten Richtlinien nicht beachten, kann der Ausweis der Arbeitsgemeinschaft Deutscher Buchvertreter bis zur Dauer von drei Monaten, bei Wiederholung endgültig entzogen werden.

   b) Verlegern bzw. Buchhändlern, welche den ihnen durch diese Anordnung auferlegten Verpflichtungen nicht oder nicht mit der erforderlichen Sorgfalt nachkommen, kann eine Ordnungsstrafe auferlegt oder die Erlaubnis zur Beschäftigung von Vertretern für die Dauer bis zu drei Monaten entzogen werden[131]."

Wir ersehen aus den Bestimmungen, daß jeder Buchvertreter heute einer scharfen amtlichen Kontrolle durch die „Arbeitsgemeinschaft Deutscher Buchvertreter" in der Reichsschrifttumskammer unterzogen ist. Dieser muß jeder Buchvertreter angehören, um seine Reisetätigkeit ausüben zu können, da diese nur mit Genehmigung der Arbeitsgemeinschaft auf Grund eines amtlichen Ausweises ermöglicht wird. Diesen kann die Arbeitsgemeinschaft ungeeigneten Vertretern bei schweren Verstößen gegen die Geschäftsgebräuche für dauernd entziehen. Sie ist dadurch in der Lage, jeden unreellen Reisenden aus dem Reisebuchhandel zu entfernen und einen unreellen Bücherverkauf zu unterbinden.

Ferner wurde durch die Reichsschrifttumskammer eine Beobachtungsstelle[132] für den Reisebuchhandel bzgl. seiner Preisgestaltung und Vertriebsart eingerichtet; sie hat ihren Sitz in Leipzig. Zur Durchführung der Beobachtung erging folgende Anordnung des Präsidenten der Reichsschrifttumskammer:

„1. Jedes Werk, das durch den Reisebuchhandel vertrieben wird, ist der Beobachtungsstelle ohne besondere Aufforderung zu melden[133]. Die Beobachtungsstelle ist weiterhin von jeder Neuauflage, Neuausgabe oder Preisänderung der bereits gemeldeten Werke in Kenntnis zu setzen.

2. Zur Meldung ist der Verleger des betreffenden Werkes verpflichtet. Übernimmt eine Reisebuchhandlung die Gesamtauflage oder die Restauflage eines Werkes oder bringt sie ein Werk im Selbstverlag in den Reisevertrieb, so ist die betreffende Reisebuchhandlung meldepflichtig.

[131] Vgl. Börsenblatt 1934, Nr. 126, S. 493; 1935, Nr. 14, S. (25). Hier auszugsweise wiedergegeben.

[132] Vgl. ebenda 1934, Nr. 88, S. 333.

[133] Alle die Werke sind meldepflichtig, die im deutschen Buchhandel erschienen sind und durch Reisende unmittelbar an das Publikum vertrieben werden. Hierbei ist es gleichgültig, ob es sich um rein wissenschaftliche, unterhaltende oder belehrende Werke handelt und ob diese auch durch den Sortimentsbuchhandel zu beziehen sind. Danach sind alle Werke, für die der Verleger Reisemuster anfertigt und die, die er dem Reisebuchhandel mit erhöhtem Rabatt zum direkten Vertrieb an das Publikum liefert, anmeldepflichtig; dagegen nicht die Werke, die gelegentlich von Reisebuchhändlern zum normalen Buchhändlerrabatt bezogen werden.

6. Auf Verlangen sind der Beobachtungsstelle alle zur Prüfung der Werke notwendigen Auskünfte wahrheitsgemäß zu erteilen.
8. Zuwiderhandlungen gegen diese Durchführungsbestimmungen ziehen Ordnungsstrafen nach sich und können im Wiederholungsfalle zum Ausschluß aus der Reichsschrifttumskammer gemäß § 10 der ersten Verordnung zur Durchführung des Reichskulturkammergesetzes vom 1. November 1933 (RGBl. 1933, Teil I, S. 797) führen[134]."

Die Leitung der Beobachtungsstelle liegt in Händen eines Ausschusses, der sich aus je einem Vertreter der Reichsschrifttumskammer, der Arbeitsgemeinschaft Deutscher Buchvertreter, des Verbandes der Reise- und Versandbuchhandlungen und der Vereinigung am Reisebuchhandel interesserter Verleger zusammensetzt. Im Bedarfsfalle werden zur Begutachtung der eingesandten Bücher Sachverständige herangezogen.

Die weiteren Nebenzweige des Buchhandels, der Lehrmittelhandel, das moderne Antiquariat, sind in der Reichsschrifttumskammer über den „Bund reichsdeutscher Buchhändler" eingegliedert, dessen Fachschaft Handel sie angehören. Dagegen ist der Bahnhofsbuchhandel über den „Reichsverband Deutscher Bahnhofsbuchhändler" in die Reichspressekammer eingegliedert, da er neben Bücher überwiegend Zeitungen und Zeitschriften vertreibt[135].

5. Der Börsenverein der deutschen Buchhändler.

Wie wir gesehen haben, entstand der Börsenverein zur Bekämpfung des Nachdruckens und zur Erleichterung der Abrechnung zwischen den auswärtigen Buchhändlern. Letzteres war in der ersten Zeit der Gründung der Hauptzweck des Vereins gewesen. Die Ziele haben sich im Laufe der Jahre vermehrt.

Der Börsenverein ist eine juristische Person und hat nach sächsischem Gesetz vom 15. Juli 1868 seine Rechtsfähigkeit erworben. Er hat den Zweck, „als wirtschaftliche Arbeitsgemeinschaft der Förderung des deutschen Buchhandels im In- und Ausland zu dienen. Als Gemeinschaft des Gesamtbuchhandels ist er Wahrer von Standessitte und Standesordnung, Vertreter und Helfer in allen Berufsfragen[136]". Unter den Aufgaben, die zur Erreichung des Vereinszweckes dienen, sind u. a.: „die Zusammenarbeit mit den buchhändlerischen Berufsgruppen und Fachverbänden des In- und Auslandes; die Schaffung und Unterhaltung von Einrichtungen zur Erleichterung des Geschäftsverkehrs", sowie „die Feststellung allgemein gültiger geschäftlicher Bestimmungen im Verkehr der Buchhändler untereinander und mit dem Publikum[137]". Zur Durchführung der Zusammenarbeit im Börsenverein als Arbeitsgemeinschaft des deutschen Gesamtbuchhandels werden der „Bund reichsdeutscher Buchhändler", die dem Börsenverein angeschlossenen reichsdeutschen Verbände und Fachschaften, und die Auslandsvereine, die von dem Börsenverein anerkannt sind, herangezogen (§ 10).

[134] Vgl. Börsenblatt 1934, Nr. 136, S. 529. Hier auszugsweise wiedergegeben.
[135] Vgl. Der Bahnhofsbuchhandel 1934, Nr. 8, S. 73; Nr. 10, S. 92.
[136] Zit. Satzung, § 1 b.
[137] Zit. ebenda, § 1 c, Ziff. 1, 2 und 3. Die Bestimmungen sind bereits im Statut des Börsenvereins von 1887 und 1888 enthalten.

Mitglieder können nicht nur Buchhändler im Deutschen Reich, im Gebiet der angeschlossenen Auslandsvereine und des übrigen Auslandes werden, sondern auch Gewerbetreibende, die neben anderen Waren auch Gegenstände des Buchhandels[138] verbreiten oder verkaufen. Der Erwerb der Mitgliedschaft hängt davon ab, daß der aufzunehmende Buchhändler des In- und Auslandes den Buchhandel entweder „für eigne Rechnung oder als verantwortlicher Leiter von Geschäftsbetrieben gewerbsmäßig Gegenstände des Buchhandels herstellt, vertreibt oder vermittelt[139]". Während der § 3 b der Satzung von 1920 im einzelnen aufzählte, wer als Buchhändler im Sinne der Satzung anzusehen ist, gibt die neue Satzung von 1934 nur einen allgemeinen Begriff. Es zeigt sich, daß der Begriff des Buchhändlers im Sinne der Satzung nicht mit dem Buchhändler im volkswirtschaftlichen Sinne verwechselt werden darf. Während in den bisherigen Ausführungen als Buchhändler nur der Kaufmann verstanden wurde, der sich nur mit dem Handel von Büchern beschäftigte, umfaßt der Buchhändlerbegriff der Satzung des Börsenvereins auch verwandte Berufsgruppen, wie Kunst-, Musikalien-, Landkarten-, Lehrmittel- und Zeitschriftenverleger, Antiquare, Kunst-, Reise-, Versand-, Lehrmittel-, Zeitschriften- und Bahnhofsbuchhändler, Kommissionäre und Barsortimenter. Diese Buchhändler zergliedern sich in:

1. herstellende Buchhändler (Verleger),
2. verbreitende Buchhändler (Sortimenter),
3. vermittelnde Buchhändler (Barsortimenter, Großisten oder Kommissionäre).

An der Gründung des Börsenvereins waren nicht nur reine Verlagsbuchhändler im volkswirtschaftlichen Sinne beteiligt, sondern auch eine Mehrzahl von Verlegern, die zugleich Sortimenter waren. Die verwandten Berufsgruppen haben erst später Aufnahme gefunden. So die Musikalienhändler 1833 bzw. 1834[140].

Die Rechte und Pflichten der Mitglieder sind in den §§ 3 und 4 festgelegt. Sie bestimmen u. a., daß das Mitglied gegenüber dem Verein das Recht hat, „alle vom Verein unterhaltenen Einrichtungen zu benutzen, das Börsenblatt und die sonstigen vom Börsenverein herausgegebenen Veröffentlichungen unter den hierfür festgesetzten Bedingungen zu beziehen, auf Schutz der von ihm festgesetzten Ladenpreise im Rahmen der buchhändlerischen Verkehrs- und Verkaufsbedingungen"; ferner, daß „die vom Börsenverein selbst oder von seinen Untergliederungen erlassenen, von ihm genehmigten und veröffentlichten Satzungen, Ordnungen und Verfügungen zu befolgen, die von den Verlegern festgesetzten Ladenpreise einzuhalten sind, soweit nicht ausdrücklich Ausnahmen zugelassen werden; Buchhändlern und Wiederverkäufern, die gegen die Bestimmungen der Verkaufsordnung geflissentlich verstoßen haben, auf Aufforderung des Vorstehers überhaupt nicht oder nur mit beschränktem Rabatt zu liefern oder Lieferungen zu vermitteln; Neuerscheinungen dem Abnehmer und der Öffentlichkeit

[138] Solche sind alle Werke des Schrifttums, der Tonkunst, der bildenden Kunst und Lichtbildnerei, die durch ein graphisches Verfahren vervielfältigt sind.
[139] Zit. Satzung, § 2 I b.
[140] Vgl. Köhler, Entwicklungsgeschichte, S. 91.

nicht früher oder zu niedrigeren Preisen anzubieten, als der vertreibende Buchhandel dazu imstande ist".

Die Zahl der Mitglieder hat sich seit 1825 wesentlich vermehrt. Betrug sie im Gründungsjahr 108, so ist sie 1936 auf über 6000 gestiegen. Gegenwärtig dürften alle wichtigen Vertreter des deutschen Buchhandels im Börsenverein organisiert sein. Die nachfolgende statistische Zusammenstellung zeigt im einzelnen die jährliche Vermehrung und die Vermehrung seit dem Gründungsjahre.

Jahr	Mitglieder	Jährl. Vermehrung	Vermehrung seit 1825
1825	108	—	—
1826	258	+ 150	150
1827	290	+ 32	182
1828	307	+ 17	199
1829	311	+ 4	203
1830	338	+ 27	230
1831	366	+ 28	258
1832	409	+ 43	301
1833	432	+ 23	324
1834	454	+ 22	346
1835	507	+ 53	399
1836	570	+ 63	462
1837	606	+ 36	498
1838	618	+ 12	510
1839	610	— 8	502
1840	708	+ 98	600
1841	685	— 23	577
1842	690	+ 5	582
1843	707	+ 17	599
1844	718	+ 11	610
1845	723	+ 5	615
1846	726	+ 3	618
1847	752	+ 26	644
1848	742	— 10	634
1849	749	+ 7	641
1850	673	— 76	565
1851	687	+ 14	579
1852	682	— 5	574
1853	701	+ 19	593
1854	703	+ 2	595
1855	703	—	595
1856	734	+ 31	626
1857	758	+ 24	650
1858	755	— 3	647
1859	767	+ 12	659
1860	775	+ 8	667
1861	834	+ 59	726
1862	831	— 3	723
1863	856	+ 25	748

Jahr	Mitglieder	Jährl. Vermehrung	Vermehrung seit 1825
1864	885	+ 29	777
1865	900	+ 15	792
1866	922	+ 22	814
1867	921	— 1	813
1868	950	+ 29	842
1869	978	+ 28	870
1870	987	+ 9	879
1871	1010	+ 23	902
1872	1059	+ 49	951
1873	1129	+ 70	1021
1874	1156	+ 27	1048
1875	1227	+ 71	1119
1876	1300	+ 73	1192
1877	1350	+ 50	1242
1878	1349	— 1	1241
1879	1396	+ 47	1288
1880	1431	+ 35	1323
1881	1440	+ 9	1332
1882	1480	+ 40	1372
1883	1450	— 30	1342
1884	1540	+ 90	1432
1885	1549	+ 9	1441
1886	1592	+ 43	1484
1887	1751	+ 159	1643
1888	1830	+ 79	1722
1889	2220	+ 390	2112
1890	2331	+ 111	2223
1891	2482	+ 151	2374
1892	2460	— 22	2352
1893	2544	+ 84	2436
1894	2571	+ 27	2463
1895	2645	+ 74	2537
1896	2662	+ 17	2554
1897	2706	+ 44	2598
1898	2773	+ 67	2665
1899	2821	+ 48	2713
1900	2858	+ 37	2750
1901	2886	+ 28	2778
1902	2934	+ 48	2826
1903	3004	+ 70	2896
1904	3118	+ 114	3010
1905	3260	+ 142	3152
1906	3336	+ 76	3228
1907	3359	+ 23	3251
1908	3381	+ 22	3273
1909	3431	+ 50	3323
1910	3452	+ 21	3344
1911	3532	+ 80	3424

Jahr	Mitglieder	Jährl. Vermehrung	Vermehrung seit 1825
1912	3574	+ 42	3466
1913	3563	— 11	3455
1914	3636	+ 73	3528
1915	3609	— 27	3501
1916	3576	— 33	3468
1917	3599	+ 23	3491
1918	3630	+ 31	3522
1919	3940	+ 310	3832
1920	4227	+ 287	4119
1921	4478	+ 251	4370
1922	4778	+ 300	4670
1923	4849	+ 71	4741
1924	4912	+ 63	4804
1925	4917	+ 5	4809
1926	5015	+ 98	4907
1927	5061	+ 46	4953
1928	5042	— 19	4934
1929	4962	— 80	4854
1930	4894	— 68	4786
1931	4750	— 144	4642
1932	4569	— 181	4461
1933	4375	— 194	4267
1934	6668	+ 1293	6560
1935	7498	+ 830	7390
1936	6689	— 809	6581 [141]

Als juristische Persönlichkeit muß der Börsenverein Organe haben, die für ihn handelnd eintreten. Satzungsgemäß (§ 15) sind es der Vorsteher, dessen Stellvertreter, der Schatzmeister, der kleine und der große Rat, die Hauptversammlung und die Geschäftsleitung. Darüber hinaus müssen aber auch die Vereine in den ausländischen Gebieten, wenn sie vom Börsenverein anerkannt sind, als Organe angesprochen werden, obwohl sie in der Satzung von 1934 im Gegensatz zu der von 1922 nicht ausdrücklich als Organe bezeichnet werden.

Das höchste und Hauptorgan des Börsenvereins ist heute gemäß dem Führerprinzip der Vorsteher. Er ist berechtigt, „alle zur Durchführung des Vereinszweckes erforderlichen Maßnahmen zu treffen[142]“. So steht ihm allein zu: den Verein gerichtlich und außergerichtlich zu vertreten; seinen Stellvertreter, den Schatzmeister, die Mitglieder des kleinen und großen Rats usw. zu ernennen, sowie über die Vermögensangelegenheiten und über die Höhe des Beitrags im Einvernehmen mit dem Schatzmeister zu bestimmen. Ferner kann er Ausschüsse zur Durchführung besonderer Aufgaben einsetzen. Auch obliegen ihm die Entscheidungen über die Beratungen des großen Rats nach Befragung des kleinen Rats[143]. Er wird in gemeinschaftlicher Sitzung durch den kleinen Rat des Börsenvereins und den Rat des

[141] Zusammengestellt nach: Frommann, Geschichte, S. 46. — Adreßbücher des deutschen Buchhandels. — Geschäftsberichte des Vorstands des Börsenvereins.
[142] Zit. Satzung, § 16 c.
[143] Vgl. ebenda, § 20 c.

Bundes reichsdeutscher Buchhändler berufen und ist Vorsteher beider Körperschaften [144].

Ein engerer Mitarbeiterkreis, der kleine Rat, steht dem Vorsteher zur Beratung zur Seite und bekommt seine Aufgaben vom Vorsteher zugeteilt [145]. Er setzt sich aus dem Stellvertreter des Vorstehers, dem Schatzmeister und den Vertretern des Bundes reichsdeutscher Buchhändler, sowie aus den gemeinsamen Vertretern der angeschlossenen Verbände und Fachschaften und den angeschlossenen Auslandsvereinen zusammen. Er wird je nach Bedarf einberufen.

In besonderen wichtigen, den Gesamtbuchhandel angehenden Fragen, dient zur Beratung des Vorstehers der große Rat [146]. Er wird aus den Leitern der Fachschaften des Bundes reichsdeutscher Buchhändler und aus einem Vertreter der sonstigen, dem Börsenverein angeschlossenen buchhändlerischen Fachverbände im Reich und der angeschlossenen Auslandsvereine gebildet. Dem großen Rat steht insbesondere zu: die Beratung über Satzungsänderungen des Börsenvereins, über Anträge auf Auflösung des Vereins, sowie über wirtschaftliche Fragen, insbesondere solcher der Verkehrs- und Verkaufsordnung. Er wird vom Vorsteher einberufen und geleitet, der auch allein über die Ergebnisse der Beratungen nach Befragung des kleinen Rats, der an den Beratungen des großen Rats teilnimmt, entscheidet.

Der kleine und der große Rat kann durch Männer, die das Vertrauen des Vorstehers besitzen, erweitert werden [147]. Die Amtsdauer und Amtsführung der einzelnen Organe des Börsenvereins, wie sie der § 21 anführt, ist auf drei Jahre begrenzt und ehrenamtlich.

Ein weiteres Organ ist die Hauptversammlung, die jährlich in Leipzig am Sonntag Kantate stattfindet [148] und die früher das höchste und Hauptorgan des Börsenvereins war. Sie ist heute ein Organ von untergeordneter Bedeutung. Von ihren wichtigen und grundsätzlichen Aufgaben, wie sie der § 15 der Satzung von 1928 aufführte, hat sie viele verloren. Ihr stehen heute zu: die Entgegennahme und Besprechung der Geschäftsberichte des Börsenvereins, der Deutschen Bücherei, der Reichsschule des deutschen Buchhandels und der Deutschen Buchhändler-Lehranstalt; die Genehmigung der Kassen- und Prüfungsberichte der genannten Körperschaften, die Ernennung von Ehrenmitgliedern und die Entscheidung über die Auflösung des Vereins [149]. Über die Form der Beschlußfassung entscheidet der Vorsteher [150]. Liegen wichtige Dinge außerhalb der Zeit der Generalversammlung vor, so kann jederzeit der Vorsteher eine außerordentliche Versammlung nach einem beliebigen Ort einberufen; bei Antrag des großen Rats ist er hierzu verpflichtet [151].

Die früheren 17 Ausschüsse des Börsenvereins (Fach-, Kreis-, Auslandsausschuß usw.), die speziellen Aufgaben dienten, sind heute weggefallen.

---

144 Vgl. ebenda, § 16 a.
145 Vgl. ebenda, § 19.
146 Vgl. ebenda, § 20.
147 Vgl. Satzung, §§ 19 a, 20 a.
148 Vgl. ebenda, § 22 Ia.
149 Vgl. ebenda, § 22 III.
150 Vgl. ebenda, § 22 V a, b.
151 Vgl. ebenda, § 22 I b.

Zur Durchführung der Arbeiten und Aufgaben dient die Geschäftsstelle, die dem Vorsteher untersteht[152].

Für besondere Aufgaben, die nur mit der Fachkenntnis im praktischen Beruf stehender Mitglieder erledigt werden können, aber über den Rahmen ehrenamtlicher Tätigkeit hinausgehen, kann der Vorsteher Amtsträger ernennen, mit denen Verträge abzuschließen sind, die die Vergütung, Zuständigkeit und beiderseitige Kündigung regeln. Sie unterstehen unmittelbar dem Vorsteher[153].

Für Verletzungen von Mitgliedspflichten (Handlungsweisen, die mit der Ehre eines Kaufmanns unvereinbar sind oder das Ansehen des deutschen Buchhandels schädigen, Zuwiderhandlungen gegen die Verpflichtung, die Satzungen, Ordnungen und Verfügungen zu befolgen usw.) ist das Vereinsgericht zuständig[154].

Für die Schlichtung von Streitigkeiten unter den Mitgliedern über berufliche Angelegenheiten, Fragen der buchhändlerischen Ordnungen, Wettbewerbsfragen und der Erstattung von Schiedsgutachten auf diesen Gebieten dient das Schiedsgericht[155].

Auf Grund der Satzung von 1887 schuf 1888 der Börsenverein die „Buchhändlerische Verkehrsordnung[156]", die den bis dahin üblichen Buchhandelsverkehr zu einem allgemeinen mit verbindlichen Regeln machte; sie ist aus der Praxis des Buchhandels heraus entstanden. Ihr Zweck ist die Feststellung „der im geschäftlichen Verkehr der deutschen, sowie der mit ihnen verkehrenden ausländischen Buchhändler allgemein geltenden Gewohnheiten und Gebräuche, auf die in Ansehung der Bedeutung und Wirkung von Handlungen und Unterlassungen unter Buchhändlern Rücksicht zu nehmen ist[157]". Es stellt also die Verkehrsordnung Normen dar, die für die Durchführung des Verkehrs zwischen Verleger, Groß- und Kleinbetriebe einzuhalten sind und die vom Börsenverein aufgestellt und geschützt sind. Ferner enthält sie Bestimmungen über Preise und Bezugsbedingungen, die hauptsächlich zum Schutze des Sortiments gegenüber den durch die Kalkulation der Verleger bedingten Änderungen der Preise und Bezugsbedingungen gedacht sind. Im wesentlichen sind aber die Bezugsbedingungen durch die allgemeinen Lieferungsbedingungen des Deutschen Verlegervereins geregelt. Die allgemeine Verbindlichkeit der Verkehrsordnung, die nochmals ausdrücklich im § 2 hervorgehoben ist, gilt nicht zwingend bei dem Verkehr zwischen Firma und Firma und für Platzgebräuche bei dem geschäftlichen Verkehr der Firmen desselben Platzes. In diesen Fällen sind besondere, von der Ordnung abweichende Vereinbarungen statthaft. Die Bestimmungen decken sich teilweise mit den allgemeinen handelsrechtlichen Vorschriften, z. B. über Rechtsgültigkeit der Bestellungen, Beschaffenheit der Sendung, Mängelrüge usw. Sie behandelt ferner den grundsätzlichen Unterschied zwischen fester Bestellung und Konditionsgut. Sie kann heute nur über den großen Rat durch den Vorsteher nach Befragung des kleinen Rats abgeändert werden[158].

[152] Vgl. ebenda, § 23.
[153] Vgl. Satzung, § 24.
[154] Vgl. ebenda, §§ 7 und 8.
[155] Vgl. ebenda, § 9.
[156] Vom 3. Mai 1931, in Kraft seit 7. Mai 1931.
[157] Zit. ebenda, § 1 a, Absatz 1.
[158] Vgl. Satzung, § 20 b, Ziffer 3 c.

Die Satzung von 1887 schuf nicht nur die Möglichkeit der Regelung des Verkehrs der Buchhändler unter sich, sondern auch die Grundlage für die Schaffung allgemein gültiger Bestimmungen im Verkehr der Buchhändler mit dem Publikum. Im Verkehr des Buchhändlers mit dem Kunden hatte sich ein Rabattunwesen breitgemacht, dem unbedingt Einhalt geboten werden mußte. Die Unsitte ging von den Zentralen des Buchhandels (Leipzig und Berlin) aus, wo die Buchhändler — gegenüber ihren Berufsgenossen infolge der günstigeren Lage im Vorteil — dem Kunden Rabatt vom Ladenpreis einräumten, den der Verleger festgesetzt hatte. Dadurch war nicht nur die Festsetzung des Ladenpreises durch den Verleger illusorisch gemacht, sondern es waren auch die Buchhändler außerhalb der oben genannten Orte gezwungen, dem unlauteren Beispiel zu folgen. Im Nachteil befanden sich gerade die Sortimenter in der Provinz, weil einmal ihre Spesen höher waren, als die der Sortimenter in Leipzig und Berlin, und weil andererseits ihr Absatz an sich geringer als dort war. Diesen kurz skizzierten Vorgängen, die später noch ausführlicher darzulegen sind, und die von den Sortimentern und den Verlegern beanstandet worden waren, sollte durch Normierung ausnahmslos geltender Vorschriften über den Verkehr mit dem Publikum Einhalt geboten werden. Zunächst wurde diese Aufgabe den Orts- und Kreisvereinen überlassen. Die Mitglieder des Börsenvereins wurden verpflichtet, die Bestimmungen der einzelnen Orts- und Kreisvereine beim Verkauf von Büchern in und nach deren Gebieten zu befolgen. Das Einhalten der Bestimmungen wurde auch den Nichtmitgliedern aufgelegt und eine geflissentliche Nichtbeachtung, sowohl von seiten eines Mitgliedes als auch eines Nichtmitgliedes, hatte Ausschluß bzw. Ablehnung der buchhändlerischen Einrichtungen des Börsenvereins, verbunden mit der Lieferungssperre [159] zur Folge. Die vielen verstreuten Verkaufsbestimmungen wurden in den Jahren 1909—1913 durch den Börsenverein gesammelt und in einheitliche Normen für das gesamte Deutsche Reich 1913 in der „Verkaufsordnung für den Verkehr des deutschen Buchhandels mit dem Publikum [160]“ niedergelegt. Sie stellt eine Sammlung der für den geschäftlichen Verkehr der Buchhändler mit dem Publikum geltenden Handelsbräuche und Vorschriften dar. Die Vorschriften sind ebenfalls Normen, die aus der buchhändlerischen Praxis heraus entstanden und für alle Buchhändler verbindlich sind (§ 3). Die wichtigsten Bestimmungen sind die über den Ladenpreis, an den grundsätzlich sowohl der Verleger wie der Sortimenter gebunden ist. Abweichungen vom Ladenpreis sind nur in den in der Verkaufsordnung vorgesehenen Ausnahmefällen gestattet (§§ 11 und 12) und dem freien Ermessen des Buchhändlers sind enge Grenzen gezogen. Weiter trifft die Verkaufsordnung die Vorsorge, daß versteckte Ladenpreisunterbietungen in Form von Rabattmarken, Gutscheinen, Zugaben, fiktive Vermittlerprovisionen usw. nicht stattfinden. Das Verbot erstreckt sich auch auf Rabattangebote und Rabattgewährung (§ 8).

Weiter hat der Börsenverein gemeinsame Einrichtungen geschaffen, wie das Börsenblatt und das Adreßbuch des deutschen Buchhandels, die Durch-

[159] Es bedeutete: alle größeren Verleger waren mit dem Börsenverein die freiwillige Verpflichtung eingegangen, Buchhändlern, die dieser von der Benutzung seiner Einrichtungen ausgeschlossen hatte, ihre Verlagswerke entweder gar nicht oder nur mit einem kleinen Rabatt zu beliefern, sog. „Verlegererklärung“, anerkannt 1909 von 1820 Verlegern.

[160] Vgl. Börsenblatt 1933, Nr. 152, S. 479.

führung von Bibliographien und damit die Zusammenarbeit mit der Deutschen Bücherei u. a. m.

6. Die Reichskulturkammer.

Durch die Gründung der Reichskulturkammer am 15. November 1933[161] wurde das gesamte geistige und künstlerische Leben (Schrifttum, Presse, Musik, Kunst) in Deutschland in dieser berufsständisch organisiert. Auch der Buchhandel wurde davon betroffen, denn das Reichskulturkammergesetz bestimmte ebenfalls seine Eingliederung in den berufsständischen Gesamtaufbau. Durch diese Maßnahme trat der deutsche Buchhandel in einen neuen Zeitabschnitt ein. „Von nun ab war zum ersten Male in der Geistesgeschichte der Völker überhaupt die hohe Bedeutung des Buchhandels für den schöpferischen Genius eines Volkes und die damit verbundene Verantwortlichkeit vor der Nation im Staate und seiner Gesetzgebung verankert, und während bisher das staatliche Interesse nur der wirtschaftlichen Seite buchhändlerischer Gewerbetätigkeit gewidmet war, so war nun durch die Heranziehung des Buchhandels zu den freien und gebundenen Kulturberufen zum ersten Male eindeutig festgelegt, daß der Buchhandel vor allem als Kulturvermittler und erst in zweiter Linie als wirtschaftlich interessierte, kaufmännische Tätigkeit im Leben des Staates zu gelten hat[162]."

Das am 22. September 1933 erlassene Reichskulturkammergesetz sieht 7 Kammern vor:

a) eine Reichsschrifttumskammer,
b) eine Reichspressekammer,
c) eine Reichsrundfunkkammer,
d) eine Reichstheaterkammer,
e) eine Reichsmusikkammer,
f) eine Kammer für bildende Künste,
g) eine Reichsfilmkammer.

Die erste Verordnung zur Durchführung des Gesetzes vom 1. Nov. 1933 (RGBl. I, S. 797) enthält 3 wichtige Bestimmungen, die die Bestimmungen der Kammerarbeit entscheidend umrahmen:

§ 4. Wer bei Erzeugung, der Wiedergabe, der geistigen oder technischen Verarbeitung, der Verbreitung, der Erhaltung, dem Absatz oder der Vermittlung des Absatzes von Kulturgut mitwirkt, muß Mitglied der Einzelkammer sein, die für seine Tätigkeit zuständig ist.
Verbreitung ist auch die Erzeugung und der Absatz technischer Verbreitungsmittel.

§ 10. Die Aufnahme in eine Einzelkammer kann abgelehnt oder ein Mitglied ausgeschlossen werden, wenn Tatsachen vorliegen, aus denen sich ergibt, daß die in Frage kommende Person die für die Ausübung ihrer Tätigkeit erforderliche Zuverlässigkeit und Eignung nicht besitzt.

§ 25. Die Reichskulturkammer und die Einzelkammern können Bedin-

[161] Vgl. Börsenblatt 1933, Nr. 265, S. 868.
[162] Zit. Paschke und Rath, Lehrbuch II 1935, S. 14.

gungen für den Betrieb, die Eröffnung und die Schließung von Unternehmungen auf dem Gebiet ihrer Zuständigkeit festsetzen und Anordnungen über wichtige Fragen innerhalb dieses Gebiets, insonderheit über Art und Gestaltung der Verträge zwischen den von ihnen umfaßten Tätigkeitsgruppen treffen. Durch diese Anordnungen dürfen völkerrechtliche Vereinbarungen nicht verletzt werden.

Sind auch die Vorschriften für die Arbeit des Berufstätigen in den einzelnen Kulturzweigen sehr einschneidend, so will die Kammer jedoch nicht durch sie zu einer vorgesetzten Behörde werden. Sie will vielmehr als die Einmündung der ständischen Berufsvertretung in die Staatsarbeit angesehen werden; sie will der Vertreter jedes einzelnen Berufsstandes sein, der gegenüber der Volksgemeinschaft die Verantwortung, die Pflichten, Rechte und Interessen vertritt. Die einzelnen Kammern sind Körperschaften des öffentlichen Rechts und ihre Aufgabe ist, die deutsche Kultur durch Zusammenarbeit der Beteiligten verantwortlich gegenüber Volk und Staat zu fördern, wirtschaftliche und soziale Angelegenheiten der einzelnen Kulturberufe zu regeln und zwischen den Bestrebungen der der Kammer angehörenden Gruppen einen Ausgleich zu schaffen. Das Gesetz bestimmt in § 4, daß jeder auf kulturellem Gebiet Tätige, der ein Kulturgut der Öffentlichkeit zuführt, einer der 7 Kammern angehören muß. Kulturgut i. S. des Gesetzes ist jede Schöpfung oder Leistung durch Druck, Film oder Funk, wenn sie der Öffentlichkeit übermittelt wird. Hierbei ist es von keiner großen Bedeutung, ob die Tätigkeit gewerbsmäßig oder gemeinnützig, durch Einzelpersonen, Vereine, Gesellschaften, Reichsangehörige oder Ausländer, Unternehmer oder leitende Personen vorgenommen wird. Die Aufnahme in die zuständige Einzelkammer hängt davon ab, daß die Person für die Ausübung ihrer Tätigkeit die erforderliche Zuverlässigkeit und Eignung besitzt. Jede Einzelkammer gliedert sich in Fachverbände oder Fachschaften für die einzelnen Tätigkeitszweige. Die Mitgliedschaft muß über die in die Kammer aufgenommene Fachorganisation erfolgen. Das Mitglied selbst erwirbt dadurch die mittelbare Mitgliedschaft zur Einzel- und zur Reichskulturkammer.

Für den Buchhandel kommen 5 Kammern in Frage: Schrifttum-, Presse-, Theater-, Musik- und die Kammer für bildende Künste. Der Börsenverein wurde zunächst als berufsständische Fachorganisation in die Reichskulturkammer eingegliedert, da er den Berufsverband des Buchhandels darstellte, die Bücher und Schriften herstellen und vertreiben. Es fand kein buchhändlerischer Verband Aufnahme in der Kammer, der nicht vom Börsenverein als Fachverein anerkannt war. Unmittelbar mußten dem Börsenverein angehören:

a) alle Buchverlage, sowie deren persönliche Besitzer und leitende Angestellte (Prokuristen, Handlungsbevollmächtigte), die in Deutschland handelsgerichtlich eingetragen oder zum Gewerbe angemeldet waren;
b) alle Buchhandlungen, sowie die selbständigen buchhändlerischen Abteilungen in anderen Gewerben (Warenhausbuchhandel, Vereinsbuchhandel usw.) und deren persönliche Besitzer und leitende Angestellte, soweit sie zum Gewerbe angemeldet waren;
c) Papier- und Spielwarenhandlungen, Sportgeschäfte, Reformgeschäfte und alle anderen, die sich in einem Nebenzweig des Geschäfts mit

Verkauf von Büchern befassende Handlungen und Geschäfte, sowie deren persönliche Besitzer und leitende Angestellte, die in Deutschland handelsgerichtlich eingetragen waren und deren Umsatz an Büchern und sonstigen Druckschriften (ausgenommen Zeitschriften und Zeitungen) innerhalb des Gesamtumsatzes des Geschäfts 20 % und mehr im Jahre ausmachte;

d) private gewerbsmäßige Leihbüchereien und die Leihbüchereien in anderen Gewerben, soweit sie nach Anmeldung zur Reichsschrifttumskammer zugelassen waren, sowie deren persönliche Besitzer und leitende Angestellte [163].

Durch diese Vorschriften war der Börsenverein, der bis dahin eine freiwillige Organisation darstellte, eine Zwangsorganisation geworden. Doch der Eingliederung als berufsständische Fachorganisation in die Reichsschrifttumskammer stellten sich aber bald manche Schwierigkeiten entgegen. Sie ergaben sich aus der besonderen Struktur des Börsenvereins. Einerseits war der Verein seit seinem Bestehen nicht nur die Standesvertretung des reichsdeutschen Buchhandels, sondern auch des ganzen deutschsprachigen Buchhandels in den außerdeutschen Ländern. Zu seinen Mitgliedern zählen nicht nur die reichsdeutschen, sondern auch die meisten auslandsdeutschen und ausländischen Buchhändler. Aus dieser überstaatlichen Stellung erwachsen dem Börsenverein Aufgaben, die er als berufsständische Zwangsorganisation innerhalb eines innerdeutschen Kammersystems nicht mehr zu erfüllen vermochte und auch mit Schwierigkeiten verbunden waren. Die Hauptaufgaben auf diesem Gebiet sind solche wirtschaftlicher, besonders kartellmäßiger Art. Mit der Zeit kam man zu der Erkenntnis, daß berufsständische Körperschaften von Aufgaben des Wirtschaftskampfes freigehalten werden müßten. Eine Trennung in einen ständischen und einen wirtschaftlichen Aufgabenkreis war notwendig. Dazu kamen andererseits Schwierigkeiten in organisatorischer Hinsicht. In der Stellung als berufsständischer Zwangsverband lag die Gefahr, daß die dem Börsenverein seit langem angeschlossenen Auslandsvereine und die darin organisierten auslandsdeutschen und ausländischen Buchhändler ihre Verbindung zum Börsenverein hätten lösen können, was im Hinblick auf die große kulturelle, politische und wirtschaftliche Bedeutung der Verbreitung des deutschen Buches im Ausland sehr erschwerend gewirkt hätte. Eine weitere Schwierigkeit war, daß im Börsenverein nicht allein der vertreibende und herstellende Buchhandel, sondern auch viele dem Buchhandel verwandte Berufszweige (Musikalienverlag und -handel, Kunstverlag und -handel, Zeitschriften- und Theaterverlag) organisiert waren, die durch das Kulturkammergesetz berufsständisch verschiedenen Kammern (Reichsmusikkammer, Kammer der bildenden Künste, Reichspressekammer, Reichstheaterkammer) unterstellt und somit der Zuständigkeit des Börsenvereins entzogen wurden. Eine Zusammenarbeit mit diesen früher im Börsenverein zusammengeschlossenen gesamtbuchhändlerischen Verbänden war in Frage gestellt. Alle diese genannten Schwierigkeiten hätten schließlich zu einer Sprengung des Börsenvereins führen müssen. Um dieser Gefahr vorzubeugen, gliederte man den Börsenverein mit Rücksicht auf seinen Mitgliederkreis und auf seine beson-

[163] Vgl. Börsenblatt 1933, Nr. 298, S. 995/6.

deren Aufgaben aus der Reichsschrifttumskammer wieder aus. An seine Stelle trat der neu gegründete „Bund reichsdeutscher Buchhändler[164]", der alle für die Reichsschrifttumskammer zuständigen buchhändlerischen Berufsgruppen umfaßt; gleichzeitig wurden auch die durch die Reichskulturkammer erfaßten, aber neben dem Börsenverein stehenden buchhändlerischen Berufsgruppen (Leihbüchereien, Buchvertreter, Buchgemeinschaften, Angestellte in Verlag und Buchhandel) in den Bund übergeführt. Mit der Ausgliederung war dem Börsenverein die Funktion als Zwangsberufsorganisation genommen und die Mitgliedschaft bei ihm wieder eine freiwillige. Auch war ihm wieder die Zusammenarbeit der Verbände im Rahmen des Börsenvereins auf bestimmten Gebieten möglich (Regelung des Verkaufs- und Verkehrsrechts, Betreuung von gemeinsamen Einrichtungen des Gesamtbuchhandels (Börsenblatt, Adreßbuch, Verkehr über Leipzig usw.), Durchführung der Bibliographien in Zusammenarbeit mit der Deutschen Bücherei, auf dem Gebiet der Werbung, der Ausstellungen usw.), als auch die einheitliche Zusammenfassung aller mit dem Buchhandel verbundenen Tätigkeit im In- und Ausland. Um eine enge Zusammenarbeit zwischen Bund und Börsenverein zu ermöglichen, wurde festgelegt, daß der Vorsteher des Bundes gleichzeitig Vorsteher des Börsenvereins ist[165].

Die „Auchbuchhändler" — Berufsgruppen, die sich neben ihrer andersgerichteten Haupttätigkeit in kleinem Maße dem Buchhandel widmen — sind in der „Arbeitsgemeinschaft für buchhändlerische Klein- und Nebenbetriebe" listenmäßig erfaßt; sie erwerben dadurch nicht die Mitgliedschaft zur Reichsschrifttumskammer.

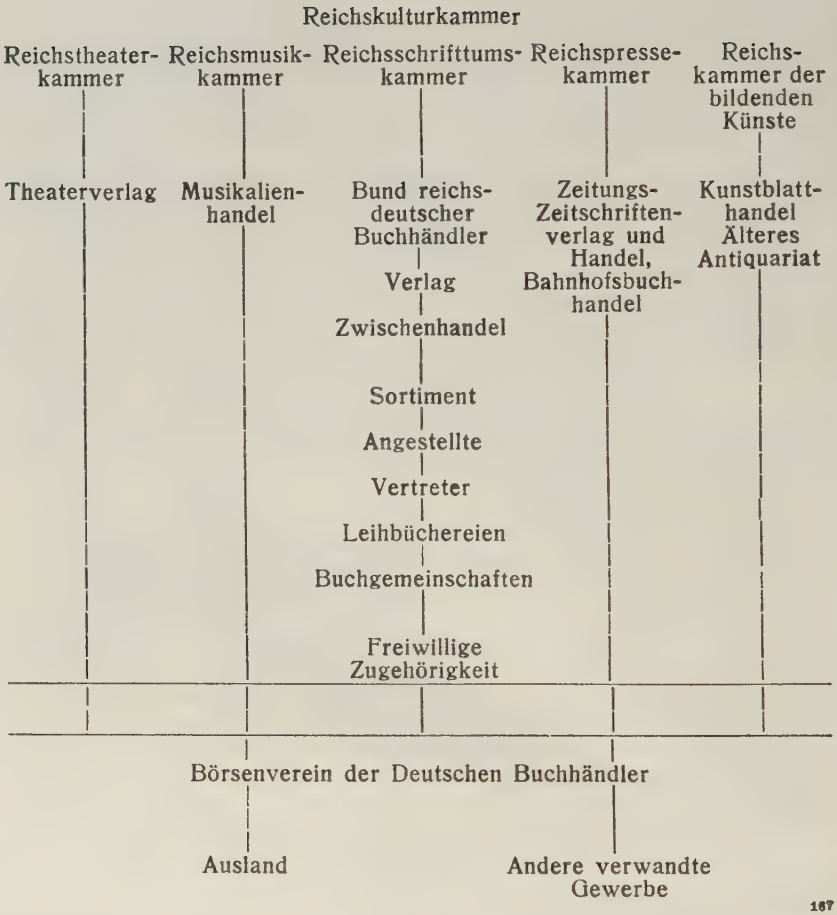
Die rein berufsständischen Aufgaben der einzelnen Verbände erledigt jeder Verband für sich und im Verkehr mit seiner zuständigen Kammer. Hauptaufgabe aber aller Verbände bei der wirtschaftlichen Betätigung ihrer Mitglieder ist die Wahrung nationalsozialistischer Gesinnung.

Der ständische Neuaufbau im Buchhandel sieht nun umstehend folgendermaßen aus[166].

Der Bund reichsdeutscher Buchhändler.

Wir sahen, daß die Eingliederung des Börsenvereins als berufsständische Organisation in die Reichsschrifttumskammer mit Schwierigkeiten verbunden war, die schließlich zu einer Sprengung der Spitzenorganisation geführt hätten. Um dieser Gefahr vorzubeugen, gliederte man den Börsenverein aus und gründete am 15. Oktober 1934 einen „Bund reichsdeutscher Buchhändler[168]", der an seiner Stelle als Fachverband in die Reichsschrifttumskammer aufgenommen wurde. Zweck des Bundes ist „die ständische Selbstverwaltung des reichsdeutschen Buchhandels in nationalsozialistischem Geist. Er arbeitet im Rahmen der Volksgemeinschaft zum Nutzen des Standes und sein Zweck ist nicht auf wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb gerichtet[169]". Der Bund ist eine Zwangsorganisation, der alle diejenigen ange-

[164] Vgl. Börsenblatt 1934, Nr. 257, S. 957.
[165] Vgl. Satzung des Börsenvereins, § 16.
[166] Gegenwärtig sind die Dinge alle noch so in Fluß, daß man noch nicht voraussehen kann, wie sich der Neuaufbau endgültig gestalten wird.
[168] Vgl. Börsenblatt 1934, Nr. 257, S. 957.
[169] Zit. Satzung, § 1 b.



167

hören müssen, die im Deutschen Reich eine unter das Kulturkammergesetz fallende buchhändlerische Tätigkeit ausüben. In ihm sind selbständige und angestellte Buchhändler organisiert[170]. Ihre Rechte und Pflichten sind im § 3 der Satzung geregelt, der u. a. bestimmt, daß jedes Mitglied die Anordnungen der Reichsschrifttumskammer, sowie die der Organe des Bundes zu befolgen hat; sich den Anforderungen gemeinschaftlicher Maßnahmen nicht zu entziehen und die in seinem Geschäft ausgebildeten Lehrlinge zu verpflichten, die Reichsschule des deutschen Buchhandels zu besuchen und sich einer Gehilfenprüfung zu unterziehen.

Der Bund gliedert sich fachlich und gebietsmäßig[171]. Fachlich zerfällt

[167] In Paschke und Rath, Lehrbuch 1935 II, S. 17 veröffentlicht und hier in einzelnen Teilen unwesentlich abgeändert.
[170] Vgl. ebenda, § 2 a.
[171] Vgl. ebenda, § 5 a.

er in 4 Fachschaften: Verlag, Handel, Zwischenhandel und Leihbücherei. Der Fachschaft Verlag gehören Fachgruppen, die den Hauptverlagsgebieten entsprechen, sowie Arbeitsgemeinschaften an. Der Fachschaft Handel gehören die Gruppen Sortiment, Reise- und Versandbuchhandel, Lehrmittelhandel, Antiquariat, Exportbuchhandel und Buchgemeinschaften an. In der Fachschaft Zwischenhandel sind Kommissions- und Grossobuchhandel, Großbuchhandel und Großantiquariat eingeschlossen. Die Fachschaft Leihbücherei umfaßt alle reinen Leihbüchereien, sowie von den Gemischtbetrieben diejenigen, bei denen das Leihbüchereigewerbe überwiegt. Die einzelnen Mitglieder gehören der Fachschaft und der Fachgruppe als Untergliederung der Fachschaft an, die für ihre Betriebe zuständig ist [172].

Gebietsmäßig gliedert sich der Bund in Gaue und Ortsgruppen. Die seitherige Kreisvereins-Einteilung des Börsenvereins ist fallen gelassen worden und an ihre Stelle die Gaueinteilung der NSDAP. getreten. Mehrere Gaue können verwaltungsmäßig zusammengelegt werden. Dem Börsenverein steht der Bund mit dieser fachlichen und territorialen Gliederung zur Durchführung seiner Aufgaben zur Verfügung [173]. Den einzelnen Gauen und Ortsgruppen gehört jedes Mitglied an, die für den Gewerbesitz seines Unternehmens zuständig ist [174].

Die Organe des Bundes sind: der Vorsteher, dessen Stellvertreter, der Schatzmeister, der Rat und die Generalversammlung.

Der Vorsteher ist das höchste Organ und wird durch den Rat des Bundes berufen. Er ist auch gleichzeitig Vorsteher des Börsenvereins [175]. Dem Vorsteher liegt insbesondere ob „die Berufung und Abberufung des Stellvertreters, des Schatzmeisters, der Mitglieder des Rats und der Ausschüsse", sowie der „Fachschaftsleiter, der Gauobleute und ihrer Stellvertreter; die Besorgung aller Aufgaben des Bundes, soweit sie nach der Satzung nicht anderen Organen vorbehalten sind; Anordnungen mit bindender Wirkung für die Gesamtheit der Mitglieder des Bundes oder einzelnen Untergliederungen zu erlassen; den Jahresbeitrag, sowie etwaige Umlagen im Einvernehmen mit dem Schatzmeister festzusetzen [176]".

Der Rat des Bundes setzt sich aus dem Stellvertreter des Vorstehers, dem Schatzmeister und je einem Vertreter der einzelnen Fachschaften, einem gemeinsamen Vertreter der Reichsfachschaft der Angestellten in der Reichsschrifttumskammer zusammen. Er kann durch Männer, die das Vertrauen des Vorstehers besitzen, erweitert werden. Dem Rat steht einmal die Berufung des Vorstehers und dessen Beratung bei der Führung des Bundes zu; ferner die Vorbereitung von wirtschaftlichen Gemeinschaftsmaßnahmen, die Beratung von Satzungsänderungen (Entscheidung über das Ergebnis liegt allein beim Vorsteher) und die Genehmigung der Kassen- und Prüfungsberichte [177].

Der Bund besitzt weiter 2 ordentliche Ausschüsse: den Gauausschuß und den Fachausschuß. Ersterer setzt sich aus den Gauobleuten zusammen und dient der Beratung des Vorstehers in der Durchführung örtlicher oder ge-

[172] Vgl. ebenda, § 5 b, Abs. 1.
[173] Vgl, Satzung, § 5 d.
[174] Vgl, ebenda, § 5 c.
[175] Vgl. Satzung BV, § 16 a.
[176] Zit. Satzung, § 7 b 1—4.
[177] Vgl. ebenda, § 10.

bietsmäßiger Gemeinschaftsarbeit, der Werbung, Ausbildung und Fortbildung. Letzterer besteht aus den Leitern der Fachschaften und -gruppen und berät den Vorsteher in Fragen der einzelnen Zweige des Buchhandels. Beide Ausschüsse werden je nach Bedarf von dem Vorsteher einberufen.

Die Tätigkeit der einzelnen Organe und der Ausschüsse ist ehrenamtlich und auf 3 Jahre begrenzt. Eine Wiederberufung nach Ablauf in das gleiche Amt ist möglich [178].

Ein weiteres Organ ist die Hauptversammlung, die nur einberufen wird, wenn das Interesse des Bundes es erfordert [179]. Sie ist ein Organ von untergeordneter Bedeutung.

Für die Verfolgung von Verletzungen von Mitgliedspflichten, besonders von Verstößen gegen die Standesehre, ist das Standesgericht zuständig, das auch insbesondere über die Wahrung nationalsozialistischer Gesinnung bei der wirtschaftlichen Betätigung der Mitglieder wacht [180].

Trotz der heutigen doppelten Organisation des deutschen Buchhandels im Börsenverein und im Bund reichsdeutscher Buchhändler bleibt dieser ein einheitliches Ganzes. Die doppelte Organisation wurde lediglich vorgenommen, um die Durchführung der verschiedenartigen Aufgaben auf dem Gebiet buchhändlerischer Wirtschaft und des berufsständischen Aufbaus zu ermöglichen. Wir sahen, daß deren Erledigung in der einheitlichen Form auf Schwierigkeiten stieß. So liegen also die rein berufsständischen Aufgaben beim Bund und die wirtschaftlichen Aufgaben beim Börsenverein. Durch diese Aufgabenteilung zwischen den beiden Körperschaften wäre ein Gegeneinanderarbeiten möglich; diese Möglichkeit wird aber durch die Personengleichheit des Vorstehers, Stellvertreters und Schatzmeisters in beiden Organisationen verhindert.

8. Die Organisation des buchhändlerischen Verkehrs.

a) Konditionssystem.

Wie wir bereits in der historischen Entwicklung des deutschen Buchhandels gesehen haben, entstand aus dem Tauschverkehr im Laufe der Zeit ein System, auf dem sich die Organisation des deutschen Buchhandels aufbaut: das Konditionssystem. Es ist die gestaltende Kraft der Gesamtorganisation und des buchhändlerischen Verkehrs. Dieses System hat sich in Deutschland nur infolge der Dezentralisation seines Geisteslebens ausbilden können, da die Produktion sich nicht, wie wir noch unten sehen werden, im Gegensatz zu England und Frankreich in der Landeshauptstadt, also an einem Mittelpunkt, sammelte und dadurch den Kleinhandel befähigte, zur Befriedigung seines Bedarfs sich zu dezentralisieren. Der Konditionsverkehr vollzieht sich in der Weise, daß der Verleger dem Sortimenter seine Ware unter der Bedingung ausliefert (bedingt, à condition), daß dieser sie bis zur Ostermesse des nächsten Jahres (der frühere Abrechnungstermin Montag nach Sonntag Kantate) bezahlt oder die nicht verkauften Bücherexemplare zurücksendet oder sie disponiert. Von dem letzteren wird heute

[178] Vgl. Satzung, § 13.
[179] Vgl. ebenda, § 12.
[180] Vgl. ebenda, § 15.

noch Gebrauch gemacht; dabei bleibt aber das Bedingtgut bis zur endgültigen Bezahlung Eigentum des Verlegers [181].

Bedingt bestellt der Sortimenter solche Neuigkeiten, die er durch Auslegen im Schaufenster, durch Vorlegen im Laden oder sogar als Ansichtssendungen absetzen will. Aber nicht nur Neuigkeiten, auch ältere Werke bestellt er à condition, die er für eventuelle Nachfrage, aber ohne eignes Risiko einzugehen, auf Lager halten möchte, sowie solche Bücher, die seine Kunden vor dem Kauf zur Prüfung und zur Ansicht verlangen.

Es werden 2 Arten des Konditionsverkehrs unterschieden. Der Sortimenter erklärt 1. ganz generell und öffentlich, jede Neuigkeit „unverlangt" anzunehmen, oder 2. er bestellt speziell jede einzelne Neuigkeit besonders bei dem Verleger.

1. Die allgemeine Annahme wird im Adreßbuch des deutschen Buchhandels durch ein „n" allen Verlegern bekanntgegeben. Bei der Einzelbestellung geschieht dies durch den Verlangzettel, der an bestimmte Verlagshandlungen geschickt wird und darin um die unverlangte Zusendung der bei ihnen erscheinenden Neuigkeiten gebeten wird. Bei der allgemeinen Annahme handelt es sich meist um Neuigkeiten bestimmter Art, die von Spezialbuchhandlungen angefordert werden; bei der Einzelbestellung handelt es sich meist um Spezialliteratur. Die allgemeine Bekanntgabe gibt jedem Verleger das Recht, seine Neuigkeiten in einfacher Anzahl, falls von dem Sortimenter nicht anders bestimmt, diesem zuzusenden [182]. Die Versendung geschieht auf dem gewöhnlichen buchhändlerischen Weg durch die Vermittlung des Kommissionärs, wenn nicht anderes bestimmt ist (direkte Lieferung). Der Sortimenter trägt auch die Spesen von und nach dem Kommissionsplatz. Schickt jedoch der Verleger unverlangte Neuigkeiten ohne weiteres an den Sortimenter, ohne daß dieser ausdrücklich annimmt, so hat der Verleger die Gefahr (Verlust und Beschädigung), sowie die Kosten der Hin- und Rücksendung zu tragen [183]. Dabei kann der Sortimenter die Sendung annehmen oder nicht. Schickt der Sortimenter die unverlangte Neuigkeitssendung mit Spesennachnahme zurück, so darf er aber nur seine wirklichen Auslagen berechnen [184]. Weigert sich jedoch der Verleger, die Rücksendungskosten zu tragen, so stehen dem Sortimenter das Recht nach § 14 e der Verkehrsordnung zu, nach dreimonatlicher Aufbewahrung die Sendung seinem Kommissionär oder einer anderen amtlichen Aufbewahrungsstelle zu Lasten des Verlegers zu übergeben, oder sie zu einem beliebigen Preis zu verkaufen, wenn der Verleger die Kosten hierfür nicht übernimmt. Der aus dem Verkauf erzielte Betrag ist nach Abzug der Spesen an den Verleger zu senden. Läßt er die Sendung nicht zurückgehen, so gilt das Konditionsgeschäft als angenommen und der Sortimenter hat dann die Spesen zu tragen. Andere ältere Verlagswerke dürfen nur auf ausdrückliches Verlangen des Sortimenters an diesen versandt werden [185].

2. Die 2. Form des Konditionsgeschäfts ist die Sendung auf ausdrückliches Verlangen des Sortimenters. Bei dieser Geschäftsart bestellt er nicht

[181] Vgl. Verkehrsordnung, § 13 a, Abs. 1.
[182] Vgl. Verkehrsordnung § 14 b; Schürmann, Usancen, S. 40; Weidling, Konditionsgeschäft, S. 87.
[183] Vgl. Verkehrsordnung, § 14 d.
[184] Vgl. Weidling, a. a. O., S. 86.
[185] Vgl. Verkehrsordnung, § 14 e.

nur die Novitäten, die seine Käufer interessieren, sondern auch ältere Erscheinungen zur Lagerergänzung durch die Wahlzettel des Verlegers oder durch seine eignen Verlangzettel. Bei der Bestellung liegt eine Verpflichtung des Verlegers bedingt zu liefern nicht vor, ebenso bei der generellen Bestellung, alle seine Neuigkeiten an die Sortimentsfirma zu senden. Dem Verleger steht es vielmehr frei, ob und wieviel er dem Sortimenter liefern will. Die Belieferung wird er nach dem Geschäftsverkehr mit der Firma nach dem Absatz, den er sich bei der Firma verspricht, vornehmen. Bei der Lieferung von weniger als der ursprünglich bestellten Bücher steht dem Sortimenter das Recht der Rücksendung nicht zu[186]. Der Verleger ist jedoch verpflichtet, sich genau nach den Wünschen des Sortimenters zu richten, ob die Ware direkt oder über Leipzig per Post oder Fracht usw. an ihn gesandt werden soll und hat die Ware rechtzeitig in einer der buchhändlerischen Einrichtung entsprechenden Frist zu befördern[187]. Rechtzeitig gilt eine unverlangte Novitätssendung, wenn sie gleichzeitig, nicht später, mit denen der Platzkonkurrenten abgesandt worden ist[188].

Der Rückgang des generellen gegenüber des speziellen Konditionsverkehrs beruht auf verschiedenen Ursachen. Daß die Verlagshandlungen von der Zusendung unverlangter Neuigkeiten abgekommen sind, ist auf das andauernde Steigen der Sortimentsfirmen vor und nach dem Kriege zurückzuführen. Während 1850 1247 Firmen sich mit dem Sortimentsbuchhandel beschäftigten, stieg die Zahl der Firmen, wie aus nachstehender Tabelle hervorgeht, bis zum Ausbruch des Weltkrieges auf 7 273 und in den nachfolgenden Jahren bis 1925 sogar auf 8 136. Erst von diesem Zeitpunkt ab trat eine Verminderung ein, die sich bis heute auf einer fast konstanten Zahl

Jahr	Anzahl der Firmen, die sich mit dem Sortimentsbuchhandel beschäftigten:	Zu- bzw. Abnahme:
1850	1247	—
1861	1535	+ 288
1865	1963	+ 428
1871	2354	+ 391
1875	2670	+ 316
1881	3543	+ 873
1885	3884	+ 339
1890	4526	+ 642
1895	4984	+ 458
1900	5405	+ 421
1905	6480	+ 1075
1910	7408	+ 928
1914	7273	— 135
1920	7426	+ 153
1925	8136	+ 710
1930	6394	— 1732
1934	5868	— 526[189]

[186] Vgl. Weidling, Konditionsgeschäft, S. 89.
[187] Vgl. Schürmann, Üsancen, S. 46/48. — Weidling, a. a. O., S. 90.
[188] Vgl. Schürmann, a. a. O., S. 40; Weidling, a. a. O., S. 90.
[189] Zusammengestellt aus: Adreßbuch 1850—1934. Die Zahlen von 1850—1930 enthalten auch Firmen, die sich mit d. Antiquar-, Kolportage-, Musikalien-, Landkarten-, Versand-, Papier- und Schreibwarenhandel beschäftigten.

erhalten hat (1934: 5 868). Daraus ergibt sich, daß es den einzelnen Verlegern unmöglich ist, an jede Firma ihre Verlagswerke unverlangt zu versenden; die dabei entstehenden Versendungskosten würden derartig anschwellen, daß ein Verdienst nur selten gegeben wäre. Um dennoch dem Sortimenter und dem Publikum ihre Neuerscheinungen anzukündigen und bekanntzugeben, haben die Verleger andere Wege gefunden, die wir bereits kennengelernt haben. Auch das Bestreben der Sortimenter, ihren Bedarf an Neuigkeiten selbst zu wählen, ließ die erstere Form mehr und mehr in den Hintergrund zurücktreten. Während 1850, wie aus nachstehender Tabelle hervorgeht, die Zahlen der unverlangt annehmenden Firmen und denen, die ihren Bedarf selbst wählen, sich fast decken, machen die ersteren nach allmählichem Abnehmen heute nur noch fast 2 % aus. Die Zunahme der speziellen Bestellung ist aber auch auf die große Zunahme der literarischen Produktion zurückzuführen, die durch die Vermehrung der Verlagsfirmen, sowie durch die technische Vervollkommnung des Buchgewerbes bedingt ist. Dem Sortimenter von heute ist es nicht möglich, alle die Neuerscheinungen in seinem Betrieb aufzunehmen. Er selbst kann im voraus bestimmen, in wieweit die Neuigkeiten für seine Kundschaft in Betracht kommen und wieviel er davon benötigt. Danach wird er seine Bestellung einrichten; außerdem wird er heute alle unnützigen Spesen, die mit der unverlangten Zusendung verbunden sind, bei seinem schwierigen Existenzkampf vermeiden und danach trachten, nur die Spesen bei solchen Neuigkeiten zu tragen, von denen er sich wirklich einen Absatz verspricht. Die größte Zahl der Sortimenter würden also Gefahr laufen, wenn sie heute noch unverlangt annehmen würden, daß sie Novitäten zugesandt bekämen, für die sie keine Verwendung hätten, die meist für ihre Käufer von keinerlei Interessen wären und ihnen nur den Platz für die notwendige Literatur wegnehmen würden.

Jahr	Firmen, die unverlangt Neuigkeiten annehmen „n“	die ihren Bedarf selbst wählen „w“
1850	630	762
1880	528	3353
1890	346	4745
1900	259	6100
1910	370	7735
1914	295	7647
1920	309	7792
1925	256	8226
1930	139	7216
1934	135	6776
1937	119	5812[190]

Das Bedingtgeschäft entsteht durch die nachweisbare Übergabe der Konditionsware auf dem buchhändlerischen Verkehrsweg von dem Verlegerkommissionär an den Sortimenterkommissionär einerseits, oder durch die direkte Übergabe an den Sortimenter durch den Verleger oder durch seinen Kommissionär andererseits, wenn einer von beiden an dem Platz des

[190] Zusammengestellt aus: Adreßbuch 1850—1937.

Sortimenters ansässig ist[191]. Bei der direkten unmittelbaren Bestellung „per Post" entsteht es durch die Übergabe des Bedingtguts an die Post durch den Verleger. Sind bei der Lieferung, also beim Abschluß des Vertrags, von seiten des Verlegers keinerlei Vorbehalte über Abrechnung und Rücksendung des Bedingtguts vor Ablauf des Rechnungsabschnitts auf der Begleitfaktura oder in einer anderen besonderen Mitteilung, nach denen der Sortimenter seine Bestellung machte, auffällig, klar und deutlich vermerkt, so steht dem Sortimenter über das Bedingtgut ein Verfügungsrecht bis zum Ende des Abrechnungstermins zu[192]. Verlangt der Verleger ausnahmsweise während des Rechnungsabschnitts eine vorzeitige Abrechnung, so hat er diese im Börsenblatt bekanntzugeben oder den Sortimenter besonders davon zu benachrichtigen. Der Sortimenter ist dann verpflichtet, unverzüglich, längstens aber nach 2 Monaten nach der ersten Bekanntmachung im Börsenblatt, das ihm überlassene und nicht verkaufte Bedingtgut an den Verleger oder an dessen Kommissionär zurückzusenden. Zur Rücknahme von später abgeliefertem Bedingtgut ist der Verleger nur verpflichtet, wenn in der Zwischenzeit mit der Drucklegung einer neuen Auflage noch nicht begonnen worden ist, anderenfalls er das Zurückverlangte abweisen und sofortige Bezahlung fordern kann[193]. Dies gilt aber nur für verlangte Sendungen oder Handlungen gegenüber, die Neuigkeitssendungen unverlangt annehmen. Für unverlangte Sendungen an Buchhandlungen, die ihren Bedarf selbst wählen, kann der Verleger im Laufe des Rechnungsabschnitts nicht verfügen[194]. Für die ausländischen Sortimenter gelten besondere Vereinbarungen[195]. Der Sortimenter kann aber auch noch aus anderen Gründen zu einer unverzüglich, vorzeitigen Abrechnung und Zahlung gezwungen werden, wenn er seinen Verpflichtungen gegenüber dem Verleger nicht nachkommt[196]. Solche können z. B. sein: keine ordnungsgemäße Abrechnung, keine rechtzeitige Rücksendung oder keine ordnungsgemäße Zurverfügungstellung des verlangten Bedingtguts. Eine frühere Rücksendung und Abrechnung kann der Verleger vor Ablauf des Rechnungsabschnitts auch vornehmen, wenn das Sortimentsgeschäft durch Verkauf den Inhaber wechselt. Da das Konditionsgeschäft eine persönliche Kreditinanspruchnahme ist[197] und die Besitzänderung jeden Rechnungsverkehr aufhebt, ist der Verleger nicht verpflichtet, dem neuen Inhaber ebenfalls einen Kredit einzuräumen, da er ja nicht weiß, ob dieser kreditfähig ist. Er kann sich entweder bereiterklären, daß er gewillt ist, das Konditionsverhältnis mit ihm auf Grund der alten Geschäftsverbindung weiterbestehen zu lassen, oder er kann es auch ablehnen. Im letzteren Falle hat der Verleger das Recht, das gelieferte Bedingtgut zurückzufordern. Meist gibt aber in der Praxis der Verleger stillschweigend sein Einverständnis.

Der Sortimenter besitzt sonst ein unbeschränktes Verfügungsrecht über das Bedingtgut. Es steht in seinem freien Ermessen, sich für den Absatz der Bücher einzusetzen[198] und sie seinem Lager zuzuführen. Er kann aber

[191] Vgl. Weidling, Konditionsgeschäft, S. 92.
[192] Vgl. Verkehrsordnung, §§ 36 d; 13 b 1; 30 a 2.
[193] Vgl. ebenda, § 36 e; § 33 Abs. 2.
[194] Vgl. ebenda, § 36 g.
[195] Vgl. ebenda, § 33 Abs. 3; § 36 f.
[196] Vgl. ebenda, § 31 b.
[197] Vgl. Schürmann. Usancen, S. 142; 144.
[198] Beim Kommissionsvertrag ist es gerade das Gegenteil. Vgl. Weidling, Konditionsgeschäft, S. 77.

auch die Bücher unausgepackt lassen und sie von vornherein dem Verleger wieder zur Verfügung stellen, ohne ihm darüber Rechenschaft abzulegen [199], da das Konditionsverhältnis auf Vertrauen aufgebaut ist, das der Verleger ihm entgegenbringt. Immerhin wird sich der Sortimenter für den Vertrieb einsetzen, da er ja einen Teil der Spesen, auch beim Nichtverkaufen, übernimmt und er versuchen wird, diese beim Verkauf hereinzubringen. Dem Sortimenter steht auch das Recht zu, das ihm vom Verleger anvertraute Gut wieder à condition an andere weiterzugeben. Der Verleger kann ihm in seiner Verkaufstätigkeit keinerlei Vorschriften machen, da er ihm über das Konditionsgut ein freies Verfügungsrecht gegeben hat. Durch das Weitergeben der Konditionsware kommen allerdings auch Firmen in die Lage, bedingt zu beziehen, die der Verleger nicht kennt und mit denen er in keinem Geschäftsverkehr steht; oder seine Ware kommt an solche, mit denen er gearbeitet hat, aber aus irgend einem Grunde seine Ware nicht mehr bedingt liefert. Das Weitergeben kann auch durch den Kommissionär geschen, der ja auch Bücher bedingt bezieht, ohne ein Sortimentsgeschäft zu betreiben und sie an seine Komittenten weitergibt, die in keinem Rechnungsverkehr mit dem Verleger stehen [200]. Trotz des freien Verfügungsrechts des Sortimenters über das Bedingtgut bleibt der Verleger Eigentümer desselben während der ganzen Dauer des Konditionsverhältnisses [201]. Der Sortimenter haftet ihm bei Verlust und Beschädigung der Konditionsware, wenn er nicht die Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns ausgeübt hat, ferner wenn er die Versicherung gegen Transport-, Feuer- und Wassergefahr der ihm anvertrauten Ware unterlassen hat [202]. Ebenso haftet er bei der Weitergabe an dritte Personen, da er dies auf eigenes Risiko unternimmt, es sei denn, daß er dem Verleger nachweist, daß der Verlust oder die Beschädigung auch bei ihm eingetreten wäre [203]. Auch verliert der Verleger sein Eigentumsrecht an dem Bedingtgut nicht, wenn der Sortimenter in Konkurs gerät. Er kann vielmehr die bei dem Sortimenter noch befindliche unverkaufte Ware zurückverlangen und der Konkursverwalter ist verpflichtet, die bedingt gelieferten Bücher aus der Konkursmasse auszusondern und dem Verleger zur Verfügung zu stellen [204].

Mit der Rechtsnatur des Bedingtgeschäfts haben sich Buhl [205], Friedrich [206], Schürmann [207] und Weidling [208] beschäftigt, von denen die ersteren den Vertrag als Trödelvertrag, die letzteren als einen suspensiv bedingten Kaufvertrag bezeichnen. Sämtliche Schriftsteller haben sich schon vor dem Inkrafttreten des BGB. geäußert, sodaß ihre Ansichten heute als überholt anzusehen sind. Um das Bedingtgeschäft rechtlich charakterisieren zu können, muß man auf die Absicht des Verlegers zurückgehen. Diese Absicht geht dahin, das Bedingtgut durch einen festen Kaufvertrag in das Eigentum

[199] Vgl. Schürmann, a. a. O., S. 17.
[200] Vgl. ebenda, S. 19.
[201] Vgl. Verkehrsordnung, § 13 a Abs. 1.
[202] Vgl. ebenda, § 13 a Abs. 2; § 36 a. Schürmann, Usancen, S. 134 steht jedoch auf dem Standpunkt, daß der Sortimenter für allen Schaden haftet. Dagegen schließt sich Weidling, Konditionsgeschäft, S. 108 der heutigen Verkehrsordnung an.
[203] Vgl. Weidling, a. a. O., S. 112.
[204] Vgl. K. O. § 43; Weidling, a. a. O., S. 111.
[205] Vgl. Konditionsgeschäft.
[206] Vgl. Trödelvertrag.
[207] Vgl. Schürmann, Krisis, S. 194.
[208] Vgl. a. a. O., S. 132.

des Sortimenters zu überführen und an seiner Stelle eine Kaufpreisforderung zu erhalten. Dieses Ziel ist dann erreicht, wenn entweder der Sortimenter das Buch endgültig erwerben will oder wenn die für die Rücksendung gesetzte Frist bzw. Mahnfrist bei unverlangter Bedingtsendung verstrichen ist. Es steht im Belieben des Sortimenters, das Werk endgültig zu übernehmen. Infolgedessen handelt es sich beim Bedingtgeschäft um einen Kaufvertrag auf Besicht im Sinne des § 495 BGB., der im Zweifel unter der aufschiebenden Bedingung durch den Käufer, dem Sortimenter, geschlossen ist. Daß das bedingte Geschäft ohne Erklärung des Sortimenters nach Fristablauf zu einem unbedingten Kaufvertrag wird, ist eine gesetzliche Folge, die in § 496 BGB. niedergelegt ist.

Das Konditionssystem birgt jedoch manche Nachteile in sich. Einmal hat der Verleger mit höheren Produktionskosten zu rechnen, da er, um möglichst viele Exemplare bedingt nach den Absatzplätzen gleichmäßig versenden zu können, die Auflage größer gestalten muß (besonders beim wissenschaftlichen Buch), als der tatsächliche vorhandene Bedarf es verlangt. Es liegt darin die Gefahr, daß eine Überproduktion eintritt. Weiter hat der Verleger mit einer längeren Festlegung des in der Auflage investierten Kapitals zu rechnen, da er nicht im voraus weiß, wann die ganze Auflage abgesetzt sein wird und er das Geld zurückerhält. Dabei hat er eventuell, trotz der Haftung des Sortimenters, mit einem Verlust zu rechnen, da er Bücher zurückgesendet bekommt, die entweder beschädigt oder sogar beschmutzt sind und die er dann zu einem billigeren, wenn nicht zum Papierwert verkaufen muß. Ferner kommt die hohe Spesenbelastung in Betracht, die für die Zu- und Rücksendung von nicht verkäuflichen oder zurückverlangten Büchern für Verlag und Sortiment entstehen, die jedoch durch den Verkehr über den Kommissionsplatz bedeutend verringert werden können. Für den Verlag kann allerdings die Spesenbelastung sehr groß werden, wenn er die Auflage des Werkes zu klein hergestellt hat und der Bedarf größer ist als der Verleger angenommen hat, sodaß ihm der Vorrat zur Bedarfsbefriedigung zur Neige geht und er gezwungen ist, die an die Sortimenter bedingt versandten und noch nicht verkauften Exemplare vorzeitig zur teilweisen direkten Rücksendung anzufordern.

Den Nachteilen des Konditionssystems stehen aber auch eine Reihe von Vorteilen gegenüber. So ist das Risiko des Vertriebs zwischen Verleger und Sortimenter geteilt. Der Verleger braucht sich nur dem Vertrieb seiner Verlagswerke zu einem gewissen Teil zu widmen, indem er sie nur dem vertreibenden Buchhandel ankündet und die Bestellungen der Sortimenter entgegennimmt und ihnen den weiteren Vertrieb überläßt. Dadurch erspart er nicht unbedeutende Werbungskosten. Der heutige moderne Verleger wird aber diese frühere Vertriebsart verlassen und sich in der Werbung für seine Verlagswerke durch Annoncen und Zirkulare — jedoch mit vergrößertem Anteil an den Reklamekosten — an das Publikum wenden und somit die Werbung des Sortimenters erleichtern und unterstützen. Für den deutschen Verleger bedeutet weiterhin das Konditionssystem eine Absatzform, die es ihm ermöglicht, daß seine Verlagswerke in Sortimentsbuchhandlungen in allen Teilen Deutschlands, sowie in den dem deutschen Buchhandel angeschlossenen auslandsdeutschen und ausländischen Buchhandlungen geführt und vertrieben werden, ein Vertriebsmittel, das keinem aus-

ländischen Verleger und keinem anderen Produzenten im übrigen Handel zur Verfügung steht.

Für den Sortimenter bringt das Konditionssystem ebenfalls Vorteile. Es versetzt ihn in die Lage, indirekt mit dem Kapital des Verlegers zu arbeiten. Dadurch, daß er kein eignes Risiko beim Kauf eingeht — er kauft ja die Bücher nicht fest — ist es ihm möglich, den Bücherabsatz zu steigern, indem er den Bücherinteressenten die Neuerscheinungen im Schaufenster oder durch Ansichtssendungen anbietet und somit die Bücherkäufer auf diese hinweist und zum Kaufen veranlaßt, was ihm sonst nicht möglich wäre, wenn er die Bücher sämtlich in fester Rechnung kaufen müßte. Besonders gilt dies für das wissenschaftliche Buch. Durch den Vorteil, nicht verkaufte Bücher zu disponieren, wird er weiter begünstigt, sein Lager stets in großer Vollständigkeit nicht nur von neuerer, sondern auch von älterer Literatur zu halten, da der Verleger erst die bedingt versandten Exemplare zurückfordert, wenn die Auflage zur Neige geht und die nicht vorher durch eine neue Auflage ersetzt werden, bevor die alte ganz abgesetzt ist. Er kann also mit wenig Betriebskapital ein großes Bücherlager unterhalten. Allerdings ist dies von seiner Tüchtigkeit und von dem Vertrauen des Verlegers abhängig, die er ihm immer wieder neu beweisen und erhalten muß. Ist jedoch das Buch eingeführt oder es erscheint als Neuauflage, dann wird der Verleger die Bedingtbeziehung stark einschränken, wenn nicht ganz einstellen. Bei der heutigen schwierigen Kapitalbeschaffung kann der Verleger es nicht gestatten, daß das Lager des Sortimenters zum größten Teil aus bedingt oder aus disponierten Bücher besteht. Wenn aus diesem Grunde einerseits der Sortimenter beim Einkauf größere Sachkenntnis und Sorgfalt aufwenden muß, so muß andererseits wieder der Verleger bedacht sein, ihm die Auswahl nicht zu erschweren, sondern zu erleichtern, ihn über den Inhalt und die Qualität seiner Verlagswerke beraten.

Auch das bücherkaufende Publikum genießt Vorteile durch das System. Es kann sich jederzeit das neue Buch, für das es sich interessiert, in der Buchhandlung ansehen, wenn es nicht gewillt ist, eine ältere Ausgabe des Buches vom Antiquariat zu einem billigeren Preis zu kaufen. Es ist nicht auf bloße Titel, Preise und allgemeine Inhaltsangaben oder auf die Kritik der Presse angewiesen, sondern ist persönlich in der Lage, das Buch nach seinem Inhalt und nach seiner Ausstattung zu beurteilen. Durch die Auslagen im Schaufenster oder durch die Ansichtssendungen wird das deutsche Publikum mit den meisten Novitäten bekanntgemacht gegenüber dem ausländischen, das nur mit sehr wenigen Neuigkeiten bekanntgemacht wird, da der ausländische Sortimenter zum größten Teil fest beziehen muß und nur solche Bücher abnehmen kann, die dem Geschmack seines Kundenkreises entsprechen und die er sich abzusetzen verspricht.

Infolge des gegenseitigen Vertrauensverhältnisses, das das Konditionssystem zwischen Verleger und Sortimenter bildet, hat sich diese Geschäftsart als wesentliche wirtschaftliche Grundlage des deutschen Buchhandels, als Absatzregelung auf dem Büchermarkt erhalten, wenn es auch im Verhältnis gegenüber dem Barverkehr bis zum Kriege zurückging. Die Inflation ließ das System und den Barverkehr vorübergehend verschwinden. Mit der Stabilisierung der Mark und dem Beginnen normaler wirtschaftlicher Verhältnisse kamen die beiden Verkehrsarten wieder auf und sind bis heute

wieder übliche Geschäftsformen. Besonders heute spielt das Konditionssystem in zweiter Form im deutschen Buchhandel wieder eine große Rolle. Die Abrechnung des Bedingtgutes erfolgt heute in Halbjahres- oder Jahresrechnung auf Grund des Kalenderjahres; es hat die Rücksendung, Zuverfügungstellung und Zahlung für das erste Halbjahr bis zum 15. Oktober, für das 2. Halbjahr und Jahresrechnung bis zum 15. April zu erfolgen; oder die Abrechnung geschieht ausnahmsweise in kürzeren Fristen. In diesem Falle ist die Abrechnungsfrist über Rücksendung und Zahlung deutlich auf der Rechnung anzugeben, anderenfalls bei Nichtangabe die Abrechnung halbjährlich erfolgt. Im allgemeinen werden 25—30 % des Bedingtgutes bar abgerechnet[209]. Eine genaue Feststellung ist nicht möglich, da es schwer nachzuweisen ist, in welcher Höhe Barnachbezug durch Bedingtlieferung veranlaßt wurde bzw. unterblieben wäre. Mancher Verleger gibt bei Barlieferungen einen höheren Rabatt als bei bedingter Lieferung; andere wieder kennen keine Rabattunterschiede. Letzteres ist vielfach am Platze, da der Sortimenter für seine Mühewaltung beim Vertrieb der Neuigkeiten einen Ausgleich beanspruchen kann. Der Verleger muß dann die höheren Auslieferungs- und Abrechnungsspesen mit den Werbungskosten verrechnen.

b) Kommissionsgeschäft.

Die Entstehung des Konditionssystems, als Folge der Dezentralisation des deutschen Buchhandels, erforderte zu seiner technischen Durchführung eine zentrale Vermittlung des buchhändlerischen Verkehrs. Es bildete sich daher neben dem Entstehen des Konditionsgeschäftes ein Handel heraus, der sich an den buchhändlerischen Mittelpunkten zentralisierte und eine wichtige bezeichnende Eigenschaft des deutschen Buchhandels ist: der Kommissionsbuchhandel. Er dient zur Frachtersparnis. Da der Bedarf an Büchern, infolge der Größe der literarischen Neuigkeitsproduktion, meist ein Einzelbedarf im Buchhandel ist, so schuf man diese Einrichtung, um das einzelne Buch nicht mit allzu hohen Spesen zu belasten, wie es beim direkten Verkehr mit dem Verleger der Fall gewesen wäre. Auch für das Konditionsgeschäft war der Kommissionsbuchhandel von Bedeutung. Da die meisten Sortimenter nicht mit jedem Verleger in direktem Verkehr standen, so ließ sich die weitere Durchführung des Systems besser organisieren. Wie wir bereits in der Geschichte des deutschen Buchhandels sahen, war durch den Tauschhandel und des Messeverkehrs Leipzig zum buchhändlerischen Verkehrsmittelpunkt geworden, und hier war es auch, wo das Kommissionsgeschäft entstand und Leipzig zum buchhändlerischen Zentrum machte. Leipzig hat sich diese Stellung, begünstigt durch seine Lage im Herzen Deutschlands, in jahrzehntelanger Weiterentwicklung seiner Verkehrseinrichtungen trotz Kriegs- und Inflationszeit bis zum heutigen Tage erhalten. Es ist heute der wichtigste Kommissionsplatz. Von den im Adreßbuch 1934 angeführten 11 043 Firmen sind 8046 reichsdeutsche und ausländische Verlags- und Sortimentsbuchhandlungen durch Kommissionäre vertreten. Neben diesem Zentralplatz haben sich noch andere buchhändlerische Verkehrsplätze entwickelt, wie Stuttgart, Berlin, sowie Wien und Zürich für Österreich und für die Schweiz, die ebenfalls der deutschen Organisation angeschlossen

[209] Vgl. Paschke und Rath, Lehrbuch I 1932, S. 329.

sind; sie sind jedoch von untergeordneter Bedeutung für die Gesamtorganisation, da sie mehr örtlichen und Gebietscharakter haben.

Das Kommissionsgeschäft ist ein Bindeglied im Verkehr des Verlegers mit dem Sortimenter und umgekehrt. Der Vermittler zwischen beiden ist der buchhändlerische Kommissionär, der aus den Verwaltern und Vermietern der Messelager hervorgegangen ist. Sowohl der Verleger, als auch der Sortimenter bedienen sich des Kommissionärs. Der Sortimenter-Kommissionär empfängt „die Bestellungen seiner Sortimenter-Kommittenten, verteilt sie auf die Kommissionäre der betr. Verleger, vereinigt die für seine Kommittenten eingehende Sendungen und schickt sie diesen in regelmäßigen Sammelsendungen zu. Der Kommissionär des Verlegers sammelt die eingehenden Bestellungen für seine Kommittenten, stellt sie diesen in Sammelsendungen zu und empfängt die eingehenden Sendungen zur Verteilung an die Kommissionäre der Besteller[210]". Der Kommissionär in dem bezeichneten Sinne ist nicht mit dem des HGB. (§ 383) zu verwechseln, ebensowenig mit dem der Druckerverleger. Während der Kommissionär nach § 383 HGB. in eignem Namen, aber für fremde Rechnung abschließt, der Druckerverleger-Kommissionär im eignen Namen und für eigne Rechnung, gehen die Geschäfte des jetzigen Kommissionärs auf den Namen des Verlegers bzw. des Sortimenters und für deren Rechnung. Er ist also rechtlich ein Handlungsagent im Sinne § 84 HGB. Streng genommen stellt die Tätigkeit des Kommissionärs keine Vertriebs-, sondern eine Versandtätigkeit dar[211]. Es ist also der „Verkehr über Leipzig" keine abweichende Bezugsart gegenüber dem direkten Bezug vom Verlag, sondern lediglich eine verbilligte, besonders geeignete Versandart für den Sortimenter.

Neben dieser Tätigkeit vermittelt der Kommissionär auch den gesamten Barverkehr für die von ihm vertretenen Firmen. Er löst Nachnahmepakete ein, leistet Zahlungen, die sich aus dem Rechnungsverkehr des Sortimenters mit dem Verlag ergeben, in der Weise, daß er auf dem Wege des Clearingssystems mit dem Kommissionär des Verlegers an einem bestimmten Tage in der Woche abrechnet. Zu diesem Zweck wird als Beleg der Bestellzettel des Sortimenters auf der Faktura angeklebt. Außerdem erledigt der Kommissionär den schriftlichen Verkehr, Anfragen und Auskünfte, Rundschreiben usw. Des Weiteren liegt ihm die Auslieferung aus den sogen. „Auslieferungslagern" ob, die die Mehrzahl der Verleger in Leipzig bei ihren Kommissionären unterhalten. 1263 Firmen unterhalten vollständige Auslieferungslager, 880 nur teilweise und 695 ortsansässige Verlagsfirmen und Sortimentsbuchhandlungen mit Verlagsabteilungen[212]. Mancher Verlag übt daher an seinem Standort nur die Arbeit der Redaktion, der Herstellung, der Kontenführung und den Vertrieb aus, während er die Auslieferung seinem Kommissionär überläßt. Die Auslieferungslager dienen ebenfalls zur Verbilligung des Bezugs der Bücher, infolge der franco-Lieferung des Verlegers. Es ist der Kommissionär bereits schon bei Eingang der Sortimentsbestellung in der Lage, im Namen und Rechnung seines Verleger-Kommittenten das bestellte Buch auf den Sortimenter-Kommissionär zu verteilen. Die Auslieferung geschieht durch die sogen. Fakturvordrucke der Verleger

[210] Zit. Steinkopf, Organisationsfragen, S. 8 fg.
[211] Vgl. Börsenblatt 1929 vom 17. Dezember.
[212] Vgl. Adreßbuch 1934, S. XXXVII.

gegen bar oder in Rechnung nach Angabe der Firmenliste, die der Kommissionär besitzt. Die Firmenliste enthält alle Kontoinhaber, mit denen der Verlag im Rechnungsverkehr steht. Vor dem Kriege wurden durch den Verlag feste Bestellungen und Kommissionsware (Artikel, besonders Neuigkeiten, die nur beim Verkauf zu bezahlen waren und bei Nichtverkauf zurückgegeben werden konnten) in Jahresrechnung abgerechnet. Der Ausgleich der offenen Konten erfolgte dann nach Zusammenstellung der einzelnen Posten an die zur Messe erschienenen selbst abrechnenden Verleger. Die nicht in Leipzig vertretenen Firmen rechneten von Kommissionär zu Kommissionär eine Woche später ab. Nach dem Kriege und nach der Inflationszeit bürgerten sich kürzere Zahlungstermine ein und haben somit die Ostermesse-Abrechnung gegenstandslos gemacht.

Es kann vorkommen, daß das bestellte Buch nicht in Leipzig auf Lager ist. In diesem Falle sendet der Verleger-Kommissionär den Bestellzettel an den Verlag und dieser sendet das Buch in einer Sammelsendung nach Leipzig, von wo es als Bar-, Nachnahme- oder Rechnungspaket wiederum in einer Sammelsendung an den Sortimenter weitergeleitet wird. Beim Barverkehr trägt der Kommissionär des Empfängers den Fakturabetrag. Die verschiedenen einzelnen verpackten Pakete, die zur Sammelsendung vereinigt werden, werden Beischlüsse genannt. Ihnen wird die Faktura gefaltet beigefügt, die die Adresse des Empfängers, sowie den Vordruck der Absenderfirma und bei Bar-(Nachnahme-)Paketen den dafür vom Kommissionär bezahlten Betrag enthält.

Für ihre Bemühungen berechnen die Kommissionäre ihren Kommittenten eine Kommissionsgebühr, die eine Vergütung für die von ihnen übernommene persönliche Verantwortung und für die Aufmerksamkeit bei der Erledigung der Aufträge, Korrespondenzen und allen Nebenarbeiten darstellt. Bei der Übernahme der Kommission schließt der Kommissionär mit seinem zukünftigen Kommittenten über sein geschäftliches Verhältnis besondere Vereinbarungen ab. Die Höhe der Gebühr — meist eine Pauschalsumme, die halb- oder jährlich berechnet wird — richtet sich nach dem Umfang des Geschäftsverkehrs des Kommittenten über den Kommissionsplatz. Außerdem kommen noch Einzelberechnungen für Einschlag, Verpackung, Lagermiete, Gebühren für ein- und ausgehende Barpakete und Fakturen usw. in Betracht. Ist der Kommittent Schuldner des Kommissionärs, so kommen noch Zinsen und Provisionen hinzu.

Die bei dem Kommissionär lagernden Vorräte und Beischlüsse lagern auf Gefahr des Kommittenten. Der Kommissionär hat jedoch das bei ihm befindliche Gut sorgfältig vor Beschädigungen jeder Art zu schützen und auf Wunsch des Kommittenten dasselbe gegen Feuer- und Wasserschaden zu versichern. Die Kosten gehen zu Lasten des Kommittenten. Vernachlässigt der Kommissionär seine Pflicht und findet eine Schädigung der bei ihm lagernden Ware statt, so hat er Schadenersatz zu leisten. Für abhanden gekommene Rechnungspakete (Beischlüsse) haftet der Kommissionär nur insoweit, wenn nachweislich durch sein Verschulden der Verlust herbeigeführt worden ist. Ist ein solches nicht festzustellen, so ist der Schaden nach § 25 b, Absatz 1 der Verkehrsordnung von den beiden Kommissionären plus dem Sortimenter zu gleichen Teilen des Betrages dem Verleger zu ersetzen.

Die Haftung erlischt für alle Beteiligten jedoch in allen Fällen nach einem Jahr, von dem Tage an, wo die Verrechnung der Sendung stattgefunden hat.

Der Kommittent selbst darf erst dann einen Kommissionärwechsel vornehmen, wenn er seinen Verbindlichkeiten seinem bisherigen Kommissionär gegenüber nachgekommen ist (§ 39 a Verkehrsordnung).

Sämtliche Leipziger Kommissionsfirmen sind in dem „Verein Leipziger Kommissionäre" organisiert, der 1884 gegründet wurde.

Neben dem „Verkehr über Leipzig" können sich die Sortimenter auch des direkten Verkehrs bedienen. Sie können unter Umgehung des Kommissionärs direkt die gewünschten Bücher, besonders eilige Werke oder solche, die sie in größeren Mengen benötigen, beim Verleger bestellen. Dabei können sie angeben, daß die Bücher ihnen auch direkt, d h. wieder unter Außerachtlassung der Kommissionäre, zugesandt werden sollen. Der Zahlungsverkehr spielt sich in diesem Falle zwischen den beiden Firmen ab. Die Fracht- oder Portospesen hat aber jetzt der Sortimenter von dem Sitz des Verlegers voll zu tragen. Liegt aber eine solche Erklärung des Sortimenters nicht vor, so bedient sich der Verleger zur Ausführung der Bestellung des Kommissionärs. Der Verleger hat die bestellten Bücher franco dem Kommissionär des Sortimenters in Leipzig oder an einem anderen Kommissionsplatz zukommenzulassen, d. h. die Sendung ist über Leipzig oder über andere Kommissionsplätze zu befördern. Der Verleger darf nur mit Zustimmung des Bestellers die Sendung über einen anderen Platz ausliefern [213]. Erfolgt die Zustellung über Leipzig, so bekommt der Kommissionär des Verlegers die einzelnen Bücherpakete gesammelt in Kisten, Ballen usw. als Post-, Fracht- oder Eilpaket zugestellt, der sie dann an die einzelnen Kommissionäre der Sortimenter verteilt. Der Bestellzettel des Sortimenters enthält Name, Sitz und Anschrift, Angabe des Leipziger Kommissionärs oder eines anderen, die Angabe der Bestellung: bedingt, fest, bar, die Anzahl der Exemplare und die Zusendung: Kreuzband, Post-, Eil-, Güter- oder Expreßgut. Die Verlangzettel werden dem Kommissionär mit den übrigen Bücherzetteln, je nach Umfang des Sortimentsbetriebs, täglich oder mehrere Male in der Woche zugesandt.

Neben dem Kommissionsgeschäft bestehen noch sogen. Grossosortimente, die die buchhändlerischen Kleinbetriebe, wie Kolportage-, Schreibwarenhandlungen und Buchbindereien, die einen Verkauf von Büchern tätigen, mit Bücher beliefern.

Von besonderer Bedeutung für den „Verkehr über Leipzig" sind die Bücherwagen, die regelmäßig von dem buchhändlerischen Zentralplatz nach den verschiedensten Orten des Deutschen Reichs und nach den Orten der benachbarten deutschen Sprachgebiete des Auslands gehen. Die Einrichtung, von Leipziger Speditionsfirmen ins Leben gerufen, dient zur wesentlichen Verbilligung der Frachtsendung von Leipzig aus und bildet gleichzeitig einen nicht unwesentlichen Faktor für die Erhaltung des deutschen dezentralisierten Sortimentsbuchhandels. Die Wagen sind Sammelwaggons, die alle Bücherballen und Pakete, die von den Kommissionären an die Leipziger Spediteure für die betr. Orte und deren Umgebung abgegeben worden sind, aufnehmen und an bestimmten Tagen von diesen abgesandt werden. Die

[213] Vgl. Verkehrsordnung, § 23 b.

am Bestimmungsort angekommenen Bücherballen und Pakete werden dann sofort von den dort ansässigen Spediteuren ausgefahren. Diejenigen Sendungen, die für die in der Umgebung wohnenden Buchhändler bestimmt sind, werden sofort nach der Ankunft, je nach der Bestellung, als gewöhnliches Fracht- oder Eilpaket an diesen weiterbefördert. Die Anzahl der Bücherwagen hat sich im Laufe der Jahre sehr vermehrt. Während am Ende der 70er Jahre nur 2 Wagen regelmäßig von Leipzig abgingen, sind es heute 43, die nach allen Richtungen gehen. So fahren in der Woche nach folgenden Städten regelmäßig Bücherwagen[214]:

1. Aachen (Paris, Brüssel)	3mal	23. Kassel	2mal
2. Amsterdam	2mal	24. Kiel	täglich
3. Basel (Westschweiz)	2mal	25. Köln	3mal
4. Berlin	täglich	26. Königsberg	2mal
5. Bielefeld	2mal	27. Lübeck	täglich
6. Braunschweig	2mal	28. Magdeburg	täglich
7. Bremen	3mal	29. Mannheim	3mal
8. Breslau	täglich	(mit Zuladung nach Ludwigs-	
9. Budapest	2mal	hafen, Kaiserslautern, Karlsruhe)	
10. Chemnitz	täglich	30. München	täglich
11. Dortmund	2mal	31. Münster	2mal
12. Dresden-A.	täglich	32. Nürnberg	täglich
13. Dresden-N.	täglich	33. Plauen	täglich
14. Düsseldorf	3mal	34. Prag	1mal
15. Erfurt	3mal	35. Rostock	täglich
16. Essen	3mal	36. Saarbrücken	2mal
17. Frankfurt a. M.	täglich	37. Schaffhausen (Ostschw.)	2mal
(mit Zuladung nach Darmstadt,		38. Stettin	täglich
Heidelberg, Mainz, Wiesbaden)		39. Stuttgart	täglich
18. Gleiwitz	2mal	40. Wien	2mal
19. Halle	täglich	41. Wuppertal	3mal
20. Hamburg	täglich	42. Würzburg	2mal
21. Hannover	täglich	43. Zürich (Ostschweiz)	2mal
22. Karlsruhe	3mal		

Ebenso gehen von Berlin, München und Stuttgart Bücherwagen mehrmals in der Woche nach verschiedenen Orten des In- und Auslandes ab.

Neben den beiden erwähnten Bezugsformen bedient sich der Sortimenter noch folgenden Bezugsarten:

aa) Die Bestellung in fester Rechnung.

Man versteht darunter solche Bestellungen auf Bücher, die der Sortimenter fest kauft und sich verpflichtet, sie je nach Übereinkommen mit dem Verleger im Sinne des § 27 der Verkehrsordnung zu bezahlen. Es sind solche Bestellungen, die nicht zweifelsfrei als bedingt erfolgen, also eine Bezeichnung „à condition,", Neuigkeit usw. nicht tragen[215] und ein Recht der Rückgabe, wie beim Konditionsgeschäft, nicht besteht. Der übliche Rabatt

[214] Vgl. Adreßbuch 1937.
[215] Vgl. Verkehrsordnung, § 8 a.

in fester Rechnung beträgt mindestens 25 % [216]. Liefert der Verleger ein Buch ohne vorherige Bekanntmachung und ohne Vermerk im „Verzeichnis der erscheinenden Neuigkeiten" mit geringerem Rabatt, so ist der Sortimenter nicht zur Abnahme verpflichtet. Er kann das Buch, wenn er dem Verleger innerhalb acht Tagen nach Empfang darüber Anzeige macht, auf Kosten des Verlegers oder seines Kommissionärs innerhalb zweier Monate zurücksenden [216]. Hat der Verleger auf Grund von Bestellungen des Sortimenters

1. irrtümlich fest oder ein anderes als das bestellte Buch geliefert, oder
2. hat er die Absendung schuldhaft verzögert, oder
3. eine Bestellung mit befristeter Lieferungszeit entgegen der Lieferungsbedingung später ausgeführt, oder
4. entgegen der Vorschriften des Sortimenters über den Preis oder die Bezugsbedingungen geliefert, oder
5. zu einem gegen den bisherigen Ladenpreis wesentlich erhöhten Preis dem Sortimenter geliefert,

so ist er verpflichtet, die gelieferten Verlagswerke innerhalb zweier Monate vom Lieferungstage zurückzunehmen, sowie in den Fällen, die in den §§ 11 b, 12 a, b, d und 36 b angeführt sind [217]. Der Sortimenter hat in den Fällen 1—5 nur den Anspruch auf Aufhebung der Bestellung und Zurücknahme der gelieferten Verlagswerke, dagegen nicht einen Anspruch auf Preisminderung oder Schadenersatz, es sei, daß den Verleger im letzten Falle ein absichtliches Verschulden trifft.

Feste Bestellungen auf Bücher nimmt der Sortimenter vor, wenn diese gleichfalls fest von dem Kunden bei ihm bestellt sind. Aber er muß auch solche fest bestellen, die der Verleger nicht oder nicht mehr bedingt liefert, die er aber wegen der Nachfrage auf Lager haben muß. Feste Bestellungen und ebenso solche bedingt sind aber nur möglich, wenn der Sortimenter bei dem Verleger Kredit (laufende Rechnung, offenes Konto) besitzt. So müssen neu gegründete Sortimentsbuchhandlungen oder dem Verleger unbekannte Buchhandlungen sich öfters bei einzelnen größeren und ihnen notwendigen Verlegern Kredit verschaffen, durch Hinterlegung einer Garantiesumme. Die Eröffnung des Kredits hängt jedoch von der Auskunft der Kreditliste des Verlegervereins über die Firma ab. Im späteren Geschäftsverkehr genügt dann meist nur noch ein entsprechend ausgefüllter Bestellzettel.

In fester Rechnung, wenn nicht auch gegen bar, beziehen auch die Barsortimente, der Reise- und Kolportagebuchhandel u. a.

bb) Die Barbestellung.

Eine weitere Bezugsform stellt der Barbezug dar, der schon zu Anfang des buchhändlerischen Verkehrs bestanden hat. War er die häufigere Bezugsart, als der Buchhandel noch nicht stark in sich geschlossen war, als die Buchhändler sich noch als Fremde gegenüberstanden, so trat er mit dem Aufkommen des Messeverkehrs durch den Kreditbezug zurück, um in der Zeit des Tauschhandels fast gänzlich in den Hintergrund zu treten. Die Nettohändler führten ihn wieder ein und nach dem Einführen des Konditions-

[216] Vgl. ebenda, § 8 f.
[217] Vgl. ebenda, § 8 e, d.

geschäfts war der Barbezug neben dem festen und bedingten Bezug noch sehr gering. Erst im Laufe des 19. Jahrhunderts gewann er mehr und mehr an Ausdehnung[218]. Die Zunahme ist, wenn wir von der Produktionssteigerung absehen, auf die Vermehrung der Sortimentsbuchhandlungen zurückzuführen, die die Gewerbefreiheit mit sich brachte. Durch sie traten neben den schon bestehenden Buchhandlungen nun auch Papierhandlungen, Buchbindereien usw., die mit den ebenfalls neu gegründeten Buchhandlungen in einem geringen Verkehr mit wenigen Verlegern standen. Sie mußten deshalb den größten Teil ihres Bedarfes gegen bar beziehen. Die Zunahme ist weiterhin auf das Beziehen von gebundenen Büchern zurückzuführen, die z. T. nur bar abgegeben wurden. Der Hauptgrund bildete aber wohl die Vergünstigung der Verlagsfirmen, die diese gewährten, um eine schnellere Bezahlung der verkauften Bücher zu erzielen. So werden beim Barbezug von dem Verleger ein wesentlich höherer Rabatt und beim Partiebezug noch Freiexemplare gewährt.

Der Sortimenter bestellt Bücher gegen bar, wenn er bei dem Verleger kein offenes Konto besitzt oder eröffnet bekommt. Ferner muß er den Barbezug bei solchen Büchern vornehmen, die nur gegen bar laut Anzeige im Börsenblatt oder in sonstigen Anzeigen abgegeben werden. Vielfach wird er aber seine Bestellungen gegen bar vornehmen, wenn er auch Kredit genießt, wenn ihm durch die Bezugsart ein besonderer Vorteil gegenüber der Bestellung in „fester Rechnung" gegeben wird. Es ist nämlich für den Sortimenter immer von besonderer Wichtigkeit, solche Bezugsbedingungen für Bücher vorzunehmen, die ihm Vorteile bringen. Zu diesen gehört auch der Partie- und Barbezug, der dazu dient, bedingt bezogene und bereits verkaufte Bücher durch billigere zu ersetzen. Da Bücher vertretbare Sachen sind, da ein Werk durch irgend ein anderes derselben oder einer späteren im Preis und Inhalt unveränderten Auflage ersetzt werden kann, ist das bar Nachbeziehen erlaubt, jedoch durch die Vorschriften des § 36 b und e der Verkaufsordnung beschränkt, aus denen hervorgeht, daß ein Rücksendungsrecht nur vorgenommen werden kann, wenn die beiden Bezüge (bar und bedingt) im selben Rechnungsabschnitt stattgefunden haben. Auch die Möglichkeit, einzelne nach und nach bedingt oder fest bezogene Bücher einer und derselben oder sogar verschiedener Werke, wenn sie gleichen Preis besitzen, zu einer Partie zu ergänzen und gegen bar zu billigerem Preis zu verrechnen, gehört hierher.

Um einen erhöhten Rabatt beim Barbezug gegenüber der Bestellung in fester Rechnung zu erlangen, bestellt der Sortimenter auf seinem Verlangzettel „Festverlangtes gegen bar, wenn mit erhöhtem Rabatt". Liegt eine solche Bestellung beim Verleger vor, so ist dieser nach § 8 c der Verkehrsordnung berechtigt, an Stelle der festen Bestellung eine Barsendung vorzunehmen, wenn die Rabatterhöhung mindestens 5 % vom Ladenpreis beträgt.

Die Zusendung der Barbestellung geschieht in der Weise, daß die Barpakete vom Verleger einzeln mit ihren Beträgen an den Kommissionär avisiert werden, der sie dann einlöst und besonders verbucht, im Gegensatz zu den anderen Beischlüssen, die ohne Fakturenbetrag stückweise und nur mit der Bezeichnung der Firma des Adressaten angekündigt werden, ohne eine besondere Buchung durch den Kommissionär zu erfahren. Der Barfaktur

[218] Vgl. Schürmann, Entwicklung, S. 313 fg.

wird der Bestellzettel des Sortimenters aufgeklebt, damit der einlösende Kommissionär einen Beleg dafür hat, daß sein Kommittent die Sendung bestellt hat. Barpakete, auf denen der Verlangzettel fehlt, braucht der Kommissionär nicht einzulösen, es sei, daß er vorher von seinem Kommittenten benachrichtigt worden ist. In diesem Falle verbleibt das Barpaket bei dem Verleger-Kommissionär, der dem Empfänger schreibt, daß sich das Paket bei ihm befände und er bitte, die Einlösung durch seinen Kommissionär vorzunehmen. Für den Barverkehr, wo nur Barpakete eingelöst, gebucht usw. werden, bestehen bei den Kommissionären besondere Abteilungen. Die ankommenden Barpakete werden von dem Verleger-Kommissionär dem Sortimenter-Kommissionär zur Einlösung vorgelegt; dieser löst die mit den Bestellzetteln versehenen Barpakete ein, die übrigen nur soweit, wenn er im Sinne seines Kommittenten zu handeln glaubt oder von ihm besonders benachrichtigt worden ist. Die Beträge der einzelnen Barpakete werden nur in wenigen Fällen gleich ausbezahlt, meist jedoch die Nachnahmebeträge verbucht und an einem Tage der Woche auf dem Wege des Clearingsystems verrechnet. Für die Rückgabe bar bezogener Verlagswerke gelten die gleichen Bestimmungen, wie für die in fester Rechnung bezogenen.

cc) Die Bestellung gegen bar oder fest mit Rückgaberecht.

Neben diesen beiden Bezugsarten kann der Sortimenter auch Bestellungen gegen fest oder bar mit Rückgaberecht vornehmen. Er wird diese Bestellung vornehmen, wenn er bei dem Verleger kein offenes Konto besitzt, er sich aber die Möglichkeit verschaffen will, einmal die Verlagswerke des Verlegers ohne eignes Risiko zu beziehen. Ferner dann in den Fällen, in denen der Verleger nur zu diesen Bedingungen seine Verlagswerke abgibt. Bei diesen Bestellungen handelt es sich meist um kostbare und in geringer Zahl hergestellte Werke. Durch die Art des Bezugs gibt der Sortimenter dem Verleger einmal eine Sicherung und dann eine Gewähr für ein wirkliches Einsetzen zum Verkauf des Werkes. Bestellt der Sortimenter bei dem Verleger bedingt, will dieser aber nicht zu dieser Art liefern, so kann er in Ausnahmefällen fest mit Rückgaberecht liefern, wenn die Frist der Remission mindestens zwei Monate beträgt. Mit Umtauschrecht gegen ein anderes Verlagswerk darf der Verleger nur mit vorher eingeholter Einwilligung des Sortimenters liefern[219]. Die Rücksendungstermine sind allgemein der 30. Juni bzw. der 31. Dezember oder noch kurzfristigere, die dann auf der Rechnung vermerkt sind.

dd) Die Bestellanstalt.

Neben dem direkten und indirekten Zahlungsverkehr hat der Buchhandel noch genossenschaftliche Einrichtungen zur Bewältigung des über Leipzig gehenden Verkehrs. Zur Weiterbeförderung der täglich aus ganz Deutschland in Leipzig von den einzelnen Buchhandlungen zusammenströmenden Bestellzettel dient die 1842 gegründete „Bestellanstalt für buchhändlerische Geschäftspapiere". Diese Anstalt ist nach Art eines kleinen Postamtes eingerichtet und dient nur dem Ortsverkehr der Mitglieder des Vereins der

[219] Vgl. Verkehrsordnung, § 9.

Leipziger Buchhändler und hat den Zweck, die offenen buchhändlerischen Geschäftspapiere (Bestellzettel, Abschlußpapiere usw.)[220] zu sortieren und zu ordnen. So werden täglich ca. 15 000 an ruhigen, ca. 25 000 an lebhaften Tagen erledigt[221]. Sie ist Organisationszentrale der Leipziger Kommissionsgeschäfte. Die Leipziger Buchhändler, vor allem die dortigen Kommissionäre, senden die bei ihnen täglich eingehenden Bestellzettel, Rundschreiben und Rechnungspapiere ihrer auswärtigen Kommittenten (Verleger, Sortimenter), sowie die bei ihnen ausgehenden Geschäftspapiere in der Zeit von 7—12 und 13½—19 Uhr an die Bestellanstalt. Diese sortiert dann die eingegangenen offenen Geschäftspapiere in der Weise, daß sie an die einzelnen Mitglieder und, soweit diese Kommissionäre sind, auch die an ihre Kommittenten gerichteten Papiere zusammenlegt und in offenem Umschlag oder offenen Mappen zweimal täglich zustellt[222], wenn sie nicht abgeholt werden. Die Bestellzettel genießen beim Sortieren den Vorrang, daß sie zuerst sortiert und von den übrigen Geschäftspapieren gesondert in die Mappe gelegt werden[223]. Der einzelne Kommissionär befördert dann die bei ihm eingehenden Bestellzettel entweder wöchentlich in Sammelsendungen oder je nach der Verabredung mit seinem Kommittenten weiter. In der Anstalt hat auch jeder Kommittent des Hauses im Speditionszimmer gesondert ein Paketfach, in dem sich die Rechnungspakete ansammeln, die im Ausfuhrgeschäft für sie beim Kommissionär abgeworfen wurden. Dazu kommen die Barpakete, deren Nachnahmebeträge am Kassenschalter des Kommissionärs bezahlt werden. Die Paketeingänge werden je nach Anweisung des Kommittenten als Post- oder Eilgut in Sammelsendungen abgeschickt.

Für Eilsendungen bedient sich der deutsche Buchhandel des sogen. „empfohlenen Verkehrs". Diese Bestellungen werden noch am selben Tag des Eingangs vom Kommissionär sortiert und ohne den Weg über die Bestellanstalt zu nehmen, an die Verleger-Kommissionäre zugestellt, falls diese sie nicht unmittelbar abholen. Mit der nächsten Sammelsendung gehen dann die Eilbestellungen als Post- oder Eilgut an den Kommittenten ab.

ee) Die Paketaustauschstelle.

Eine ähnliche Einrichtung wurde für den Paketverkehr durch den Verein der Leipziger Buchhändler 1916 geschaffen. Sie dient hauptsächlich zur Erleichterung des Paketaustausches der Verlegermitglieder des Vereins und dem Kleinverkehr der Kommissionäre. Die große Masse der Bar- und Rechnungspapiere werden von den Kommissionären befördert und entweder in die Paketkästen abgeworfen oder an den Kassenschaltern der Leipziger Firmen abgeliefert.

Die beiden Vereinseinrichtungen dienen ausschließlich nur dem örtlichen Verkehr der Mitglieder unter sich. Auswärtige Aufträge und direkte Zusendungen dürfen nicht erledigt werden.

[220] Von der Einlieferung sind ausgeschlossen geschlossene Geschäftspapiere, Bücher usw.
[221] Vgl. Druckenmüller, Buchhandel der Welt, S. 27.
[222] Vgl. Geschäftsordnung der Bestellanstalt, §§ 2 und 20.
[223] Vgl. ebenda, § 19.

ff) Die „BAG".

Eine andere genossenschaftliche Einrichtung ist die „Buchhändlerische Abrechnungsgenossenschaft e. G. m. b. H. (BAG)". Sie dient zur Vereinfachung und Beschleunigung des Kassengeschäftes und nimmt nur Verrechnungen unter den ihr angeschlossenen Firmen vor. Sie wurde Ende 1923 gegründet [224]. Der Umsatz beträgt jährlich ca. 70 Mill. RM. Täglich werden von ihr durchschnittlich ca. 35 000 Zahlungszettel erledigt [225].

Trotz diesen Einrichtungen, die zur Vereinfachung, zur Beschleunigung und zur Verbilligung des Verkehrs geschaffen worden sind und jeden Buchhändler im deutschen Sprachgebiet in die Lage setzt, jedes Verlagswerk des einzelnen Verlegers (Buch, Broschüre, Zeitschrift) spesenfrei und zum festgesetzten Ladenpreis dem Konsumenten zu liefern, wenn er einen Kommissionär in Leipzig hat und durch ihn die buchhändlerischen Vorteile genießen kann, sind diese Einrichtungen viel kritisiert und angegriffen worden. So schreibt Bücher [226], daß die Organisation an Formen festhalte, die „dem Zeitalter der Postkutsche und des Frachtwagens entstamme, in welchen die Entfernung im Personen- und Güterverkehr eine ganz andere Rolle spielte als heutzutage". Ebenso sind aus Kreisen der Buchhändler Klagen laut geworden, die sich gegen die hohen Kommissionärsspesen, sowie die etwas zu lange Lieferungsfrist vom Tage der Bestellung bis zur Lieferung wenden. Es wird wohl bei all diesen Angriffen nicht eingehend die Ware Buch berücksichtigt, die nicht wie jede andere Ware ein Handelsartikel ist, die der Verbreiter in großen Mengen von dem Produzenten oder von dem Großhändler für den Einzelhandel beziehen kann. Es ist, wie wir schon oben gesehen haben, das Buch ein Massenartikel, der immer in großen Mengen hergestellt werden muß, um überhaupt ein Gegenstand des Handels zu werden. Nicht aber, wie bei dem übrigen Handel in größeren Mengen — abgesehen von einigen Ausnahmen — von dem buchhändlerischen Kleinhandel, dem Sortiment, für den Verkauf an den Konsumenten aufgenommen wird, sondern als einzelnes Objekt, als ein einzelner Teil einer Gesamtauflage einen Handelsartikel zwischen Produzent und Verbreiter bildet. Und dieser einzelne Handelsartikel fängt schon mit ganz kleinen Preisen, die manchmal nur Pfennigwerte darstellen, an; z. B. ein Buch kostet RM —,25. Würde nun der Sortimenter es direkt bei dem Verleger bestellen, so würden die Kosten, die er für Bestellung, Porto und für die Überweisung zu tragen hat, den Ladenpreis des Buches fast erreichen. Dasselbe Mißverhältnis wirkt sich auch bei Büchern mit höheren Preisen ähnlich aus. Hier greift nun die Organisation des deutschen Buchhandels nutzbringend ein. Sie faßt alle Bestellzettel zu einem Sammelbrief für den Kommissionär zusammen, ebenso die vom Verleger bestellten einzelnen Bücherpakete zur Sammelsendungen als Post- oder Bahnpaket zusammen, um sie mit Bücherwagen nach zahlreichen größeren Plätzen dem Sortiment zuzuschicken. Weiter ordnet sie durch ein zeitentsprechendes und zweckmäßiges System den aus vielen kleinen Posten sich zusammensetzenden Zahlungsverkehr. Durch diesen allgemeinen Zusammenschluß drückt sie die Spesen soweit

[224] Vgl. Satzung der BAG.
[225] Vgl. Druckenmüller, Buchhandel der Welt, S. 27.
[226] Vgl. Bücher, Buchhandel, S. 28.

herunter, daß der Sortimenter dieselben auch tragen kann und ohne Aufschlag auf den Preis des Buches dieses an das Publikum abgeben kann. Aus diesem Grunde hat sich die Organisation des deutschen Buchhandels bis heute erhalten. Wenn auch besonders in der Inflationszeit das Bestreben danach ging, den Verkehr über den Kommisionsplatz entbehrlich zu machen, so haben doch die Bestrebungen zu keinem endgültigen Siege geführt. Hat sich auch ein direkter Verkehr mehr und mehr zwischen wissenschaftlichem Verlag und Sortiment herausgebildet, so ist aber auch hier das Kommissionsgeschäft für die Neuigkeitsauslieferung und den Zettelverkehr, sowie für den Barverkehr von Bedeutung geblieben.

gg) das Barsortiment.

Eine Organisationsform, die sich neben dem Kommissionsbuchhandel an den Kommissionsplätzen herausgebildet hat und das als ein Zwischenglied im Buchhandel anzusehen ist, bedarf noch der Erwähnung: das Barsortiment. Die Bezeichnung trifft heute allerdings nicht mehr zu, da sich der eigentliche Barverkehr mit diesem Unternehmen im Laufe der Zeit in einen kurzfristigen Rechnungsverkehr umgewandelt hat. Trotzdem hat sich die Bezeichnung bis heute erhalten. Das Barsortiment ist ein Großhandelsunternehmen, in einem gewissen Sinne ein buchhändlerisches Warenhaus, das die Bedürfnisse des Kleinhandels zu befriedigen sucht und dessen Lager aus einer größeren Anzahl aller gangbaren Werke aus dem Gebiete der schöngeistigen, wissenschaftlichen und allgemein wissenschaftlichen, nicht nur der neuesten, sondern auch der älteren und neueren Literatur bestehen. Selbstverständlich kommen nur solche Werke in Betracht, die sich als leicht absetzbar erwiesen haben und für die der Bedarf feststeht, denn das Barsortiment liefert nicht in Kommission, sondern nur gegen bar in fester Rechnung. Auch Bestellungen auf Bücher, die nicht in den Katalogen genannt sind, werden angenommen, indem die Bestellung dem Kommissionär des Bestellers mit Nennung des Verlegers überwiesen wird und dieser das verlangte Werk schnellstens besorgt. Die Barsortimente liefern die Ware nur an den Buchhandel, nicht an das Publikum, zu den allgemein gültigen Einzelpreisen der Verleger, ohne irgendwelche Aufschläge auf den Nettobarpreis und ohne Sonderberechnung für Verpackung und Expedition. Lediglich die ausgelegten Portospesen werden berechnet.

Für den Sortimenter hat das Barsortiment den Vorteil, daß dieser das Buch zu denselben Spesen beziehen kann, als wenn er es direkt beim Verlag beziehen würde. Es gibt ihm ferner die Möglichkeit, Verlagsartikel verschiedener Verleger in einer Sendung zu beziehen. Ebenso bietet es eine oft raschere Belieferung als auf dem gewöhnlichen Wege und fallen im Verkehr mit ihm die Kommissionsspesen hinweg. Dem Sortimenter bietet es durch seine Barsortimentskataloge und Spezialverzeichnisse einen großen Vorteil bei der Kundenberatung und setzt ihn in die Lage, sofort jedes Buch dem Kunden zu nennen und zu liefern. Der Katalog enthält nicht nur die Titel der vorrätigen Bücher (55 000—60 000) in alphabetischer Reihenfolge aufgezählt, sondern auch den Verlag, den Ladenpreis, den Einband und das Gewicht des Buches. Ferner gibt er noch an, in welcher Stadt — Leipzig oder Stuttgart — das Buch auf Lager gehalten wird und

den Telegrammtitel in Form eines Stichworts. Dieses ist ein beliebig gebildetes Wort, mit dem der Sortimenter die Bücher billigst telegraphisch bestellen kann. Durch die Angabe des Gewichts ist er weiter in der Lage, die zweckmäßigste Beförderungsart (Post-, Eilgut) zu bestimmen. Neben dem Katalog stehen ihm noch bei der Kundenberatung ein Schlag- und Stichwortregister zur Verfügung, in denen alle Bücher unter einzelne Gebiete zusammengefaßt sind.

Das Barsortiment bietet aber auch dem Verleger Vorteile, einmal daß dieser versucht, seine Verlagsartikel soweit wie möglich von diesem Unternehmen aufgenommen zu sehen, um sie mit denen der anderen Verleger in Konkurrenz treten zu lassen. Ferner, daß durch den Vorteil in der Abnahme von sehr großen Posten einer neuen Auflage ein Teil des von dem Verleger in der Auflage investierten Kapitals rascher zurückfließt, als er es sonst von dem Sortimenter erhält. Außerdem bietet das Barsortiment dem Verleger noch die Vorteile, daß es ihm durch den großen Bezug eine erhebliche Spesenverminderung beim Vertrieb im großen gibt, schließlich durch seine Kataloge und seiner sonstigen Reklame in Katalog- und Zeitschriftenform fördernd auf den Absatz einwirkt.

Das Barsortiment arbeitet verhältnismäßig mit hohen Spesen, besonders für seine Kataloge und seine anderen Vertriebsmittel und erfordert ein großes Betriebskapital. Der Nutzen am einzelnen Buch ist prozentual gering. Der Gewinn wird hauptsächlich durch den großen Umsatz erzielt und beruht auf der Ausnutzung der beim Partiebezug vom Verlag gewährten Freiexemplare (7/6, 9/8, 11/10, 13/12, 35/30, 40/35, 60/50, 125/100), als auch auf den vom Verleger ihnen eingeräumten Sonderrabatt und im Gewinn am Einband, wenn sie die erworbenen broschierten Bücher selbst einbinden lassen. Der letzte Teil ihres Verdienstes hat jedoch immer mehr abgenommen, da die Verleger ihre gangbaren Bücher heute meist gleich in Originaleinbänden abgeben.

Der Geschäftsverkehr mit den Verlegern verläuft in den üblichen buchhändlerischen Formen; eine Änderung tritt aber insofern ein, als der größte Teil der Lieferungen auf dem direkten Weg vom Verleger erfolgt, da es sich meist um sehr große Sendungen handelt. Die Bezahlung ist aus demselben Grunde ebenfalls eine direkte und erfolgt unter Umgehung des Kommissionärs. Die Bedingungen, zu denen das Barsortiment bezieht, sind verschieden und hängen von besonderen Vereinbarungen mit dem Verleger ab. Durch die Abnahme größerer Partien wird ihnen ein erhöhter Rabatt, ein Extrarabatt auf die Barpreise für das Sortiment und günstige Zahlungsbedingungen eingeräumt. Manche Verleger kommen den Barsortimenten noch weitgehender entgegen, daß sie ihnen z. B. rechtzeitig Nachricht über bevorstehende Neuauflagen geben, ihnen liegengebliebene Bücher zurücknehmen oder umtauschen, Bestellungen für Verlagswerke überweisen, die sie selbst nicht mehr auf Lager haben, oder es ihnen ermöglichen, wichtige Neuerscheinungen am selben Tage auszuliefern, wie die Verleger selbst.

Trotz der oben erwähnten Vorzüge war zunächst ein Teil der Verleger dem Aufkommen des Barsortiments nicht hold, da sie befürchteten, daß diese eine zu große Macht werden würden und sie ihnen gegenüber in ein wirtschaftliches Abhängigkeitsverhältnis geraten würden bzgl. der Bezugsbedingungen, infolge des in diesen Unternehmungen investierten

hohen Kapitals. Auch das Entgehen des Verdienstes an den Freiexemplaren, die sie beim Einzelbezug durch den Sortimenter nicht zu leisten haben, gab ihnen Anlaß, die Barsortimente zu bekämpfen. Weiter befürchteten sie, daß sie die Fühlung mit den Sortimentern, sowie den Überblick über ihr Absatzgebiet und ihre Absatzmöglichkeiten verlieren würden, da es ihnen nicht möglich sei, bei neuen Auflagen die noch vorhandenen Restbestände (besonders Schulbücher) zu überschauen bzw. abzuschätzen[227]. Man befaßte sich daher in einem großen Teil der Verlegerkreise mit dem Gedanken, ein Barsortiment gemeinsam einzurichten, das ebenso wie die übrigen Barsortimente die Verlagsartikel dieser Verleger führen sollte, dagegen die eigentlichen Barsortimente von diesen Firmen nicht mehr zu beliefern. Der Gedanke kam aber nicht zur Ausführung. Den Einwendungen traten die Barsortimente entgegen, die Berichte über ihre Lagerbestände und über ihren Absatz herausgaben. Die Barsortimente haben sich bis auf den heutigen Tag an den buchhändlerischen Zentralplätzen erhalten und sind der Verteilung eines großen Teils der literarischen Produktion im allgemeinen gerecht geworden. Sie stehen heute mit fast allen Sortimentsfirmen, die über Leipzig verkehren, im ständigen Rechnungs- und Barverkehr, ebenso mit dem deutschen Buchhandel im Ausland und sind eine unentbehrliche Einrichtung des deutschen Gesamtbuchhandels geworden.

9. Der feste Ladenpreis.

Mit dem Übergang des Tauschverkehrs zum Barverkauf beginnt die Geschichte des festen Ladenpreises. Man versteht unter festem Ladenpreis den Preis, den der Verleger dem Sortimenter für den Absatz an das Publikum vorschreibt. Er braucht sich nicht zu decken mit dem tatsächlich erzielten Preis: dem Verkaufspreis. Das System des festen Ladenpreises ist natürlich nur dann streng gewahrt, wenn beide Preise sich decken.

Zu Anfang der ersten Periode der Geschichte des deutschen Buchhandels kann von einem Ladenpreis nicht die Rede sein, da der Verleger seine Ware an die Buchführer und Buchhausierer zu ganz beliebigen Preisen abgab, ohne ihnen den Verkaufspreis an das Publikum vorzuschreiben. Die Wiederverkäufer verkauften die erstandene Ware wiederum an das Publikum zu einem beliebigen Preis mit einem Aufschlag für Selbstkosten und Gewinn. Eine feste Preisbestimmung für das Buch herrschte nicht vor. Eine Vorstufe des festen Ladenpreises ist in dem Vorgehen des italienischen Buchhändlers Abdus Manutius zu erblicken, der im Jahre 1498 einen Verlagskatalog herausgab, der für die von ihm verlegten Bücher einen festen Preis für die Wiederverkäufer (Sortimenter) festsetzte. Allerdings gewährte er auf diese Preise einen Rabatt, sodaß sich für die Preise, die die Sortimenter entrichten mußten, der Name „Nettopreis" einbürgerte[228].

Auch in der II. Periode, in der Zeit des Tauschhandels, kann von einem festen Ladenpreis nicht die Rede sein. Der Preis der Bücher wurde zu dieser Zeit immer sehr hoch angesetzt, um möglichst viel Changegut zu erlangen. Es wurde dadurch der von dem Verleger festgesetzte Preis zu

[227] Vgl. Ruprecht, Barsortimente, S. 9. — Verhandlungen der Konferenz zur Beratung buchh. Reformen zu Weimar, S. 112. — Bücher, Buchhandel, S. 212.
[228] Vgl. Kapp-Goldfriedrich, Geschichte I, S. 384 und Anhang VIII.

einem Vergleichspreis im Tauschverkehr, der ohne Bedeutung für den Verkaufspreis des Buches gegenüber dem kaufenden Publikum blieb. In diese Zeit fällt die Entwicklung des Ladenpreises schlechthin. Er setzt voraus, daß der Verkaufspreis dem Publikum öffentlich bekanntgemacht ist. Den ersten Schritt hierzu tat der Leipziger Buchhändler Theophil Georgi, der das „Allgemeine europäische Bücherlexikon" herausgab, das 120 000 Titel umfaßte und daneben auch noch die verschiedenen Auflagen und Verleger, die Form, den Druckort, Erscheinungsjahr und Umfang der Bücher brachte und als Wichtigstes den P r e i s des Buches enthielt. Der Weiterentwicklung dieses jetzt vorhandenen Ladenpreises zum f e s t e n Ladenpreis in der anschließenden III. Periode standen zwei hemmende Momente entgegen, nämlich der Nachdruck und die Preisschleuderei.

Die Berechtigung zum Nachdrucken der Bücher suchte man damit zu begründen, daß die Preise, die die Originalverleger verlangten, äußerst hoch waren. Verteuernd wirkte nämlich das Steigen der Honorare [229] und die Wertlegung auf gute und bessere Ausstattung der Bücher. Die hohen Bücherpreise konnte der größte Teil des Publikums nicht bezahlen und um diesen großen Teil mit billigen Büchern zu versorgen, wurden einfach die teueren Originalausgaben nachgedruckt. Die Nachdrucker verkauften ihre Bücher wesentlich unter dem Preis der Originalverleger bzw. der Sortimenter, die von diesen bezogen, denn für sie kamen die Preissteigerungsfaktoren, wie sie für den Originalverleger in Betracht kamen, nicht in Frage. Dadurch, daß teilweise die Nachdrucker ihre Ware nicht auf Meßplätze bringen und vertreiben durften, suchten sie auf andere Weise ihre Ware an das Publikum abzusetzen. Sie stellten Hausierer an und sandten diese in kleine Städte und Dörfer, wo im direkten Verkauf an die dortigen Leute (Schulmeister, Landgeistliche, Buchbinder usw.) die Bücher abgesetzt wurden [230]. Durch diesen intensiven Verkauf kamen die nachgedruckten literarischen Werke in die entlegensten Plätze, wo kaum oder nur sehr wenig Bücher anlangten und die Folge war, daß diese Bücher im Volke sehr verbreitet wurden zum Schaden der Sortimenter. Einige skrupellose Nachdrucker benutzten die Einstellung des Publikums gegen den Originalverleger zu einer Erhöhung der Preise für die nachgedruckten Bücher über die Preise der Originalverleger hinaus. Es war natürlich nur infolge ihrer besonderen angedeuteten Absatzmöglichkeiten möglich. Die Sortimenter mußten die Originalwerke vielfach unter dem vorgeschriebenen Preis verkaufen, um existieren und der Konkurrenz Trotz bieten zu können. Somit hinderte der Nachdruck die Durchführung des Ladenpreises. Daß dieses Unwesen einen solchen Umfang annehmen konnte, lag zu einem gewissen Teil auch bei den Originalverlegern. Obwohl sie den Nachdruck als gemeinen Diebstahl bezeichneten und sich an verschiedene Fürsten und Höfe wandten, daß dem Nachdruck Einhalt und Verbot geboten möge [231], gaben sie von ihren Verlagswerken zwei und mehrere Auflagen heraus, ohne die nachfolgenden Serien im Preis zu verbilligen. Billige Bücherpreise gegenüber der teueren ersten Auflage wäre an und für sich möglich gewesen, da die Verleger bei den späteren Auflagen eine Verminderung der Herstellungs-

[229] Vgl. Kapp-Goldfriedrich, Geschichte III, S. 97/99 fg.
[230] Vgl. ebenda IV, S. 169.
[231] Vgl. Archiv XIV, S. 142 fg.

kosten hatten, z. B. durch Fortfall der Risikoprämien und des Honorars. Ebenso betrieben die Verleger keine intensive Tätigkeit für die Verbreitung ihrer teueren Werke; anstatt dem Sortimenter diese Bücher in Kommission zu geben, erschwerten sie ihm den Bezug durch ihr Verlangen auf Barzahlung und die Folge dieser Geschäftsgebarung war, daß die Sortimenter gezwungen wurden, sich mehr und mehr in ihrem Geschäftsinteresse den Nachdruckern zuzwenden, als sich für die Werke der Originalverleger einzusetzen. Da gegen das Unwesen des Nachdruckens zunächst eine staatliche Hilfe nicht zu erwarten war, griffen mit der Zeit die Originalverleger zur Selbsthilfe. So brachten einige Verleger gleich mit der Neuerscheinung, die einen guten Absatz versprach, eine billige und in ihrer Ausstattung einfachere Ausgabe heraus, die im Preis so niedrig gehalten wurde, daß der Nachdrucker diesen nicht mehr unterbieten konnte[232]; oder sie setzten, wenn einige Zeit nach Erscheinung Nachdruck drohte, die Originalpreise herab; oder sie gaben über ein Werk, das in Fortsetzung erschien, kurz vor der Vollendung eine billige Gesamtausgabe heraus, sodaß die Nachdrucker auf ihren Auflagen, die ebenfalls in Fortsetzungen erschienen, sitzenblieben. Auch Warnungen gegen den Nachdruck wurden auf der ersten Titelseite angebracht[232]. Durch diese von vielen anderen Mitteln suchten sich die Verleger zu schützen. Eine Beseitigung des Nachdrucks war aber erst mit Hilfe des Staates zu einem späteren Zeitpunkt möglich. —

Das zweite Hindernis, das sich der Durchführung des Ladenpreises entgegenstellte, war der Kundenrabatt, der auch als Schleuderei im Buchhandel angesehen werden kann, wenn er eine bestimmte Höhe erreicht und ein Anbieten und Verkaufen unter einem gewissen Verkaufspreis illusorisch macht. Der Kundenrabatt ist ein Abzug bei gleichzeitiger oder über einen größeren Zeitraum verteilte Abnahme größerer Büchermengen. Der Rabatt wurde während der Tauschhandelszeit in starkem Maße gewährt; mit der immer steigenden Einführung des Konditionsgeschäftes, in dessen Zeit noch Überbleibsel aus der Zeit des Tauschhandels hineinspielten, wurde der Kundenrabatt mehr und mehr von dem Buchhandel als ein großes Übel angesehen. Nicht allein, daß die Einführung des Ladenpreises, die von Verlegern und Sortimentern angestrebt wurde, in die Praxis umzusetzen behinderte, er brachte auch unsolide Geschäftsmanieren mit sich, die dem Sortimentsstande, besonders dem in der Provinz, großen Schaden zufügte. Die hohe Rabattgewährung ging von Leipzig aus[233]. Die Leipziger Sortimenter waren den übrigen Provinzsortimentern in dem Vorteil, daß ihnen spesenfrei geliefert wurde. Deshalb waren sie in der Lage, einen höheren Kundenrabatt als den üblichen von 10 Prozent zu gewähren. So gaben Leipziger Firmen 25—50 % Rabatt ihren Kunden und schickten ihnen die Sendungen franko zu und vergüteten auch noch die Rückfracht[234]. Um diese Vormachtstellung zu bekämpfen, stellte Franke in Berlin folgende zwei Forderungen auf: 1. Die Leipziger sollen den 20 Meilen entfernt wohnenden Sortimentern 4 % gegenüber den bisher gewährten Viertel- und Drittelrabatt geben; den weiter entfernten 8 %. Den Leipzigern solle der alte Rabattsatz weiter gewährt werden. 2. Nur während der Messe solle nach Leipzig franko gelie-

[232] Vgl. Kapp-Goldfriedrich, Geschichte III, S. 105 fg.
[233] Vgl. Kapp-Goldfriedrich, Geschichte III, S. 565. Archiv IX, S. 202.
[234] Vgl. Kapp-Goldfriedrich, a. a. O., S. 565.

fert werden[235]. Eigenartig ist, daß man gerade Leipzig angriff, denn an anderen Buchhandelszentralen (Berlin und in Süddeutschland Frankfurt a. M.) war es nicht besser. Solange der legitime Rabatt von 10 % eingehalten wurde, konnte man den Kundenrabatt billigen. Sobald aber der Rabatt vielfach höher und manchmal 50 % betrug, war ein Kundenrabatt zu verwerfen und von Schleuderei die Rede. Die Gründe für die Entstehung des Schleuderns erklärten sich aus verschiedenen Erscheinungen. Jeder Verlag hatte Werke herausgebracht, die sich als schwer absatzfähig erwiesen. Dadurch war ein Teil des Kapitals brachgelegt. Um das Kapital besser anlegen zu können, mußten die Verleger neue Verkaufsmöglichkeiten suchen. Der Gedanke, dem Sortimenter einen höheren als den üblichen Rabatt für diese Werke zuzubilligen, lag nahe. Die Sortimenter ihrerseits konnten den üblichen Kundenrabatt bei diesen Werken überschreiten[236]. Nachdem so eine Bresche in den gewöhnlichen Kundenrabatt gelegt war, griff das Unwesen auch auf andere Werke über. Den Hauptgrund bildete das Eindringen Unbefugter (Gelehrte und Ungelehrte, Schulmeister, Postoffiziant, Buchbinder usw.) in den Buchhandel, dem daraus eine große Konkurrenz erwuchs. Jeder versuchte den anderen zu unterbieten, jeder den anderen im Preis auszuschalten, um seiner Existenz nicht verlustig zu gehen und nicht als teuerer Buchhändler angesehen zu werden. Diese gegenseitige Preisunterbietung konnte auf die Dauer nicht fortbestehen und mußte in dem regulären Buchhandel Gegenströmungen finden, schon aus dem Grunde, da viele kleine Sortimentsbuchhandlungen keinen Verdienst mehr hatten und für nichts arbeiteten. Es war also die Gefahr vorhanden, daß — wenn diesem Kundenrabatt kein Einhalt geboten wurde — die Provinzsortimente unterzugehen drohten, da sie einen Kampf gegen die Preisschleuderer nur schwer mitmachen konnten. Da es aber für die Verbreitung von Büchern eines weitverbreiteten Provinzsortimenterstands bedurfte, so wäre, falls dieser zusammengebrochen wäre, auch das Konditionsgeschäft zusammengebrochen, da die Schleuderfirmen sich nur zu geringem Teil dem Vertrieb von Neuigkeiten widmeten, hauptsächlich aber älteren und eingeführten oder wissenschaftlichen Werken ihre Aufmerksamkeit schenkten. Mit dem Zusammenbruch des Provinzsortiments und des Konditionssystems wäre auch ein Zusammenbruch der Organisation des deutschen Buchhandels nicht ausgeblieben.

Die Gegenströmungen beginnen schon sehr früh. Schon 1733 wird in einem Aufruf gegen die Unsitten, insbesondere gegen den Nachdruck, vorgegangen, der jedoch keinerlei Folgen hatte[237]. Einen Erfolg hatte erst die Gründung der Buchhandlungsgesellschaft durch Ph. E. Reich 1765, die nur von kurzer Lebensdauer war[238]. Erst die Tätigkeit der Buchhandlungsdeputierten, die in den Ausführungsbestimmungen des sächsischen Mandats von 1773 vorgeschlagen und auf das Vorgehen der Buchhandlungsgesellschaft zurückzuführen sind[239], erwiesen sich in ihrem Kampf gegen den Nachdruck

[235] Vgl. ebenda, S. 564 fg.
[236] Vgl. Archiv IX, S. 203.
[237] Vgl. Eines aufrichtigen Patrioten unpartyische Gedanken über einige Quellen und Wirkungen des Verfalls der jetzigen Buch-Handlungen ... Schweinfurt 1733.
[238] Vgl. S. 19/20 der Arbeit.
S. 42 fg.
[239] Vgl. Paschke u. Rath, Lehrbuch I, S. 79. — Kapp-Goldfriedrich, Geschichte III,

und gegen das Transitrecht[240], d. i. Einführung oder Durchführung nachgedruckter Verlagswerke in oder durch Staaten, in denen der Nachdruck verboten ist, erfolgreich. Mit dem Mandat von 1773 war für die Verlagswerke in Sachsen eine Generalprivilegierung, eine Protokollierung, ein Schutz der zuerst angemeldeten Übersetzung, ein Verbot des Durchgangsverkehrs von Nichtoriginalwerken und eine Anerkennung einer Vertretung des deutschen Buchhandels geschaffen worden. Das erste Gesetz gegen den Nachdruck zum Schutze der Verleger erließ 1791 Preußen[241], dem bald darauf Sachsen ein ähnliches Gesetz folgen ließ. In den folgenden Jahren geht der Kampf gegen den Nachdruck auf dem Wege der Selbsthilfe weiter, durch Zusammenschluß einzelner Buchhändler im gemeinsamen oder persönlichen Vorgehen oder mit Hilfe ihrer Regierungen[242]. Wirksam konnte der Nachdruck aber erst von der Gründung des Börsenvereins (1825) an bekämpft werden.

Im Wege einzelstaatlicher Vereinbarung zum Schutz gegen den Nachdruck hatte bis 1829 Preußen mit 31 Staaten Verträge abgeschlossen, die ein gegenseitiges Nachdrucken in den einzelnen Ländern verhinderten[243]. Diese Abschlüsse wurden noch wirksamer, als 1832 der Bundestag sie genehmigte und den Beschluß faßte, sie für das Bundesstaatsgebiet anzuwenden. Die Folge wieder war, daß in den folgenden Jahren, durch Beschluß von 1835[244], alle deutschen Staaten Nachdrucksverbote auf dem Wege der Particulargesetzgebung erließen, sodaß der Nachdruck zu Anfang der 40er Jahre des 19. Jahrhunderts im wesentlichen beseitigt war[245]. Damit war ein Rechtsschutz für ganz Deutschland erreicht, aber noch nicht eine literarische Gesetzgebung[246]. Der Börsenverein entwarf zu der literarischen Rechtsschutzgesetzgebung eine Reihe von Vorschlägen, z. B. 1834 „Vorschläge zur Feststellung des literarischen Rechtszustandes in den Staaten des Deutschen Bundes", 1841 „Denkschrift über die literarischen Rechtsverhältnisse in Deutschland", 1857 „Entwurf eines Gesetzes für Deutschland zum Schutze des Urheberrechts[247]". Mit dem Entwurf vom Jahre 1857 trat eine Wendung ein, als der Norddeutsche Bund 1867 im Art. 4 seiner Verfassung den Schutz des geistigen Eigentums als seine Angelegenheit erklärte. Im weiteren Verlauf der Zeit entstanden noch weitere Gesetze gegen den Nachdruck; der Kampf gegen ihn fand mit dem Reichspressegesetz im Jahre 1874 endgültig sein Ende.

Um das Autorenrecht und den Schutz der literarischen Werke auch auf internationaler Basis zu schützen, wurden bis 1870 mehrere internationale Abkommen zwischen verschiedenen Staaten abgeschlossen[248]. Heute ist Deutschland mit anderen 33 Staaten der Erde durch die „Berner Übereinkunft zum Schutz von Werken der Literatur und Kunst" vor einer Verletzung des Verlagsrechts geschützt (Art. 2). Dieses große internationale

[240] Vgl. Kapp-Goldfriedrich, a. a. O., S. 28.
[241] Vgl. Kapp-Goldfriedrich, Geschichte III, S. 456.
[242] Vgl. S. 21 der Arbeit.
[243] Vgl. Kapp-Goldfriedrich, a. a. O., S. 167 fg.
[244] Vgl. ebenda, S. 171.
[245] Vgl. Archiv II, S. 222.
[246] Vgl. Kapp-Goldfriedrich, a. a. O. IV, S. 329.
[247] Vgl. ebenda, S. 177; 230; 332 fg.; 478.
[248] Vgl. Publikationen, V, S. 61 fg.; 76; 85 fg.; 100 fg.; 106; 109; 112; 113; 116; 121; 129; 151.

Abkommen wurde erstmalig am 9. September 1886 abgeschlossen und am 13. November 1908 und 2. Juni 1928 revidiert.

Mit den Vereinigten Staaten von Nordamerika wurde 1892 ein besonderes Übereinkommen getroffen, das während des Krieges aufgehoben, heute aber wieder hergestellt ist. Deutschland gewährt nach diesem Sondervertrag (erneuert am 18. Mai 1922) den amerikanischen Werken der Literatur und Kunst, sowie den Photographien, denselben Schutz, wie er den Reichsangehörigen gewährt wird. Umgekehrt wird durch die Proklamation des amerikanischen Präsidenten vom 4. März 1909 bzw. vom 25. Mai 1922 über die Anwendbarkeit des amerikanischen Urheberrechtsgesetzes auf deutsche Urheber deren Werke geschützt, wenn die Bedingungen und Förmlichkeiten der amerikanischen Urheberrechtsgesetzgebung erfüllt sind. So muß u. a. jedes Buch, das in Amerika veröffentlicht, verkauft und vertrieben werden soll, den Vermerk „Copyright 19.. by X. Y." enthalten. Nach der Veröffentlichung sind zwei Exemplare bei dem „Register of Copyrights, Washington" zu hinterlegen, mit dem Gesuch um Eintragung in das Urheberrrechtsregister. Der Schutz des Werks beträgt vom Tage der Eintragung 28 Jahre, der auf weitere 28 Jahre verlängert werden kann, wenn im letzten Schutzfristjahr eine Neueintragung vorgenommen wird. —

Nachdem der Nachdruck beseitigt war, war es notwendig, das zweite Übel im Buchhandel, den Kundenrabatt, zu regeln, damit das Provinzialsortiment vor dem Untergange bewahrt wurde. Die Bestrebungen, die Aufrechterhaltung des Ladenpreises durchzuführen, beginnen schon 1843. In diesem Jahr erklärten 12 Stuttgarter Sortimenter, am festgesetzten Ladenpreis festzuhalten. 1844 richteten die Buchhändler Rheinlands und Westfalens an alle Buchhandlungen Deutschlands und der Schweiz die Aufforderung, den Rabatt vom Jahre 1845 vollkommen abzuschaffen[249]. Ein Schritt von der Verlegerseite aus zur Einhaltung des Ladenpreises geschah im Jahre 1878, als verschiedene Stuttgarter Verleger in einem öffentlichen Schreiben im Börsenblatt erklärten, daß sie über diejenigen Firmen eine Lieferungssperre verhängen würden, die die festgesetzten Preise ihrer Verlagswerke nicht einhielten[250]. Auch die „Konferenz zu Weimar" im selben Jahr beschäftigte sich mit dem Ladenpreis und man versuchte auf der Tagung einen Einheitskundenrabatt von 10 % zu schaffen[251] und sah jeden Buchhändler als Schleuderer an, der einen Durchschnittsrabatt von 10 % überschritt. Als wirksamstes Mittel, die Schleuderei zu bekämpfen, erkannte die Konferenz die bereits bestehenden Orts- und Kreisvereine. Sie beschloß, über die Vermittlung des Börsenvereins, an allen Plätzen Vereine zu gründen, wo noch keine bestanden. Wenn auch die Kreisvereine in ihren Satzungen den Kundenrabatt abzuschaffen versuchten, so wurden diese Bestimmungen oft nicht eingehalten[252]. Die Orts- und Kreisvereine sollten dann Erkundigungen einziehen, ob die Bestimmungen in ihrem Gebiet eingehalten würden und ihre Erfahrungen an den Vorstand des Börsenvereins weitergeben, der sie dann mit den entsprechenden Anträgen der Hauptversammlung zwecks Abänderung der Satzung vorlegen sollte. Nach mehreren

[249] Vgl. Archiv IX, S. 209 fg.
[250] Vgl. Pohle, Buchhändlerkartell, S. 500. — Fischer, Organisation, S. 190.
[251] Vgl. Archiv II, S. 225.
[252] Vgl. Börsenblatt 1852, Nr. 19.

Konferenzen in den folgenden Jahren[253] und neben internen Abmachungen, die mehr oder weniger Erfolg hatten, sowie nach dem Zusammenschluß der Sortimenter-Orts- und Kreisvereine zu einem geschlossenen Verband, dem „Verband der Kreis- und Ortsvereine im Deutschen Buchhandel", wurde erst der entscheidende Schritt 1887 für die Regelung der Rabattfrage vollzogen, nachdem für die Aufrechterhaltung des Ladenpreises und für die Bekämpfung des Kundenrabatts verschiedene Versuche und Vorschläge gemacht worden waren. Dabei handelte es sich lediglich um die Frage, ob ein freier Handel oder eine Beschänkung der Konkurrenz vorzuziehen sei. Das Letztere wurde von den meisten Buchhändlern vertreten. Andere jedoch traten wieder für eine freie Konkurrenz durch den Kundenrabatt ein[254]. Am 25. September 1887 gelang es dem damaligen Vorsitzenden des Börsenvereins Adolf Kröner nach schweren Kämpfen auf der Generalversammlung zu Frankfurt a. M., eine Satzungsänderung dahin durchzusetzen, daß dem Börsenverein ein Vorgehen in der Rabattfrage zuerkannt wurde. Nach den bis dahin geltenden Satzungen zählte die Regelung der Rabattfrage nicht zu den Obliegenheiten des Vereins. Mit der Aufnahme einer Preisregulierung in die Satzung war dem überwiegenden Teil der Sortimenter die Gewähr gegeben, das seit langem angestrebte Ziel, die Durchführung des Ladenpreises, zu erreichen. Wenn auch die Durchführung des festen Ladenpreises zunächst praktisch noch nicht erreicht wurde, so war doch immerhin das Prinzip des Ladenpreises anerkannt. Die Höhe des Rabatts zu normieren, wurde durch die Hauptversammlung vom 29. April 1888 den Kreis- und Ortsvereinen für deren Gebiet überlassen, die jedoch in der Festsetzung des Rabatts von der Genehmigung des Börsenvereins abhängig waren. Die aufgestellten Verkaufsnormen waren für die Mitglieder verbindlich und einzuhalten.

Die neue revidierte Satzung trat zur Ostermesse (Kantate) 1888 in Kraft und hatte folgende wichtige Bestimmungen:

1. Jedes öffentliche Rabattgeben war in ziffermäßiger oder in unbestimmter Form gegenüber dem Publikum verboten (§ 3 Ziffer 4).
2. Die Einhaltung des vom Verleger festgesetzten Ladenpreises war in Deutschland, Österreich, der Schweiz und in dem übrigen Auslande, wo vom Vorstand des Börsenvereins anerkannte Kreis- und Ortsvereine sich befanden, strengste Pflicht (§ 3 Ziffer 5).

Jedoch bestanden gewisse Einschränkungen. Entweder konnten die anerkannten Organe des Börsenvereins mit Genehmigung seines Vorstandes besondere Verkaufsnormen für ihr Gebiet festsetzen, die von den Mitgliedern beachtet werden mußten (§ 3 Ziffer 5 a), oder es war den Verlegern in Ausnahmefällen gestattet, bei größerer Abnahme ein und desselben Verlagswerks an Behörden, Institute, Gesellschaften usw. zu einem ermäßigten Preis, entweder selbst oder durch die Vermittlung eines Sortiments an diese zu liefern (§ 3 Ziffer 5 b). Weiter war in § 3 Ziffer 6 die Regelung getroffen, daß kein Mitglied gegen den Willen des Verlegers an solche Buchhändler und Wiederverkäufer dessen Verlagswerke liefern durfte, die von dem

[253] Vgl. Pohle, a. a. O., S. 500 fg. — Fischer, a. a. O., S. 191.
[254] Vgl. Ruprecht, Buchhandel; Ruprecht, Ladenpreis; Ruprecht, Erhaltung; Grunow, Bewegungen; Mayer u. Müller, Handelsfreiheit; Gläser, Ladenpreis.

Vorstand des Börsenvereins oder durch die Hauptversammlung als Schleuderer angesehen wurden und von den buchhändlerischen Einrichtungen des Börsenvereins ausgeschlossen waren, sowie an Vereine, die Bücher und Zeitschriften mit unzulässigem Rabatt abgaben. Zur Einhaltung dieser Pflichten und der Satzung mußten sich die Mitglieder unbedingt und schriftlich erklären und ein geflissentliches Nichtbeachten konnte den Ausschluß aus dem Börsenverein nach sich ziehen. Mit der Ausschließung waren aber empfindliche Nachteile für den Buchhändler verbunden, so Entziehung des Börsenblatts und der übrigen Drucksachen des Börsenvereins, Annahmeverweigerung für Anzeigen im Börsenblatt, Rechtsentziehung der Abrechnung selbst oder durch Kommissionäre auf der Buchhändlerbörse, Verweigerung jeglicher Beförderung von Schriftstücken durch die Bestellanstalt, Einstellung von Sortimentslieferungen durch die Leipziger Kommissionäre, Lieferungssperre derjenigen Verleger, die der Verlegererklärung beigetreten waren und ihre Verlagswerke gar nicht oder nur mit geringem Rabatt abgaben[255].

In der Bekanntmachung vom 7. Mai 1888 wurden die Ortsvereine gebeten, die Höhe des Rabatts möglichst auf 5 % zu beschränken, den auch schon die Versammlung von 1887 als den höchst zulässigen Rabatt im Buchhandel angesehen hatte. Am 6. Juli desselben Jahres wurde bekanntgegeben, den Vereinen für Verkaufsnormen die Genehmigung zu versagen, die für Zeitschriften überhaupt einen Rabatt und für Bücher einen Rabatt von mehr als 5 % zuließen[256]. Diese Bestimmung traf am härtesten die beiden buchhändlerischen Zentralplätze Berlin und Leipzig. Während Leipzig und das übrige Deutschland die Anordnung anerkannten, beschloß dagegen Berlin am 16. November 1888 einen Maximalrabatt von 10 % zu gewähren mit der Wirkung, daß in der Folgezeit wieder langwierige Kämpfe ausgelöst wurden[257].

Wenn wir zu dieser Zeit Berlin mit seiner Sonderrabattgewährung vom übrigen Buchhandel ausschalten, so haben wir 1888 zum erstenmal im deutschen Buchhandel den festen Ladenpreis[258]. Allerdings ist der Verkaufspreis des Buches noch nicht gleich seinem Ladenpreis, da er um 5 % unter dem letzteren liegt. War auch der vollkommene feste Ladenpreis in der Tat noch nicht erreicht, so war aber damit eines erreicht, daß der Verleger nun wußte, daß der Sortimenter seine Ware zu dem von ihm festgesetzten Ladenpreis abzüglich dem festgesetzten Rabatt von 5 % verkaufen würde.

Die Orts- und Kreisvereine hatten sich fast allgemein darin geeinigt, auf Kalender, Schulbücher, Auslandsliteratur und Zeitschriften keinen Nachlaß mehr zu gewähren; in den Ausnahmefällen bis zu 5 % (für Leipzig und Berlin 10 %) Rabatt zu geben. Diese Abmachungen hatten bis Ende 1902 Gültigkeit. Vom 1. Januar 1903 ab erfolgte eine erneute Herabsetzung des Kundenrabatts. Folgende Bestimmungen wurden jetzt gültig: auf Zeit-

[255] Vgl. Fischer, Organisationen, S. 193 fg.
[256] Vgl. Börsenblatt 1888, Nr. 154, S. 3401.
[257] Vgl. Kapp-Goldfriedrich, Geschichte IV, S. 569 fg.
[258] Heute versteht man darunter den vom Verleger dem Sortimenter für den Weiterverkauf vorgeschriebenen Preis, unter Ausschaltung jeglicher Rabattgewährung. Der Ladenpreis der damaligen Zeit schloß eine solche nicht aus. Es ist insoweit eine Änderung des Begriffs „Ladenpreis" eingetreten.

schriften, Schulbücher im Einzelverkauf und Lehrmittel, sowie auf alle Verkäufe bis zum Gesamtbetrag von 10 Mk.[259], durfte weder bei Barzahlung noch bei Rechnungskäufen keinerlei Skonto (Rabatt) gegeben werden. Über den Gesamtbetrag von 10 Mk. oder bei halbjährlicher Begleichung durfte ein Nachlaß bis zu 2 % Skonto eingeräumt werden. Berlin und Leipzig durften in ihren Stadtgebieten 5 % Skonto dem Kunden gewähren. An öffentliche und Anstaltsbibliotheken, sowie an Behörden, durfte ein Rabatt von 5 % (für Berlin 10 %) gegeben werden. Vereinbarungen zur Erleichterung des Übergangs zu den neuen Bestimmungen zwischen den Orts- und Kreisvereinen und dem Börsenverein-Vorstand waren möglich[260]. Diese Bestimmungen, die zur Erreichung des Prinzips des festen Ladenpreises dienten, behielten ihre Gültigkeit bis zum Ausbruch des Weltkrieges 1914, trotzdem Ende 1903 der Akademische Schutzverband die Wiedereinführung des 10 % Kundenrabatts zu erzwingen versuchte, aber mit seinen Bestrebungen nicht durchdrang[261]. Durch das Verlagsrecht, das 1901 in Kraft trat und gesetzlich bestimmte, daß der Verkaufspreis gleich dem Ladenpreis sein muß, wurden die Bestimmungen in ihrer Wirkung noch verstärkt.

Wir haben nun in dieser kurzen historischen Betrachtung die Bestrebungen und Kämpfe kennengelernt, die die Erreichung des Prinzips des festen Ladenpreises zu verwirklichen suchten und haben auch den Erfolg gesehen, den diese 1888 errungen haben. Wir haben weiter gesehen, daß dieser seit 1888 geschaffene Zustand sich mehr und mehr dem wirklichen idealen Prinzip des festen Ladenpreises näherte, durch die Bestimmungen 1902/03, wo die letzten Ausnahmen in den Verkaufsbestimmungen der Kreis- und Ortsvereine gefallen waren und ihre Gültigkeit bis zum Kriegsausbruch behielten. Wenn wir auch von einem festen Ladenpreis sprachen, obwohl er nicht in allen Fällen mit dem Verkaufspreis zusammenfiel, so konnten wir die Bezeichnung „fester Ladenpreis" trotzdem anwenden, da von 1888 ab der genehmigte Abzug einheitlich geregelt war und der Verkaufspreis um einen bestimmten Betrag unter dem Ladenpreis lag, der dem Verleger beim Festsetzen des Ladenpreises für seine Ware bekannt war und dieser somit wußte, daß das Buch zu dem festgesetzten Preis verkauft würde, abzüglich dem einheitlich geregelten Rabatt. Das Publikum wieder wußte, daß es den bekanntgegebenen Preis bezahlen mußte, ganz gleich, ob es direkt bei dem Verleger oder jenem Buchhändler kaufte. Der Sortimenter war durch die einheitliche Regelung daran verhindert, durch billige Preise die Konkurrenz auszuschalten, um einen größeren Absatz zu erzielen. Somit war also der Preis des Buches fest. Die Differenz, die zwischen dem Verkaufspreis und dem Ladenpreis bestand, wurde als Kunden-, Bibliotheken- und Behördenrabatt bezeichnet und betrug durchschnittlich 2 %.

Mit dem Jahr 1914 setzten endlich die Bestrebungen ein, den jetzt gültigen Kundenrabatt völlig abzuschaffen. Die Initiative ging von den einzelnen Orts- und Kreisvereinen aus, die aber damit auf heftigen Widerstand bei den Buchhändlern stießen. Auf der 36. Verbandstagung der Orts- und

[259] In anderen Gebieten betrug dieser 3 bzw. 5 Mk.

[260] Vgl. Börsenblatt 1903, Nr. 65, S. 2281.

[261] Die in seinem Auftrag von Bücher herausgegebene Denkschrift „Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft" hatte deshalb einen Mißerfolg, da sie eine Tendenzschrift darstellte, die als Kampfantwort auf die vom Buchhandel durchgeführte Kundenrabattabschaffung abgezielt war. Wirtschaftliche Nachteile führten den Verband zu diesem Schritt.

Kreisvereine im Mai 1914[262] wurde der Antrag zwecks Abschaffung des Kundenrabatts usw. mit der Begründung abgelehnt, daß bei Fortfall des 2 % Skontos das Barzahlungsgeschäft immer mehr zurückginge und weite Kreise der Käufer sich an solche Handlungen wenden würden, die durch rücksichtslose Manipulationen diese zu gewinnen suchten. Außerdem bedeute der Antrag eine vollständige Revolutionierung des Börsenvereins. Derselbe Antrag wurde auf der Hauptversammlung des Börsenvereins am 10. Mai 1914 gestellt, der dem wirklichen festen Ladenpreis zustrebte, aber eine Vorzugsstellung des barzahlenden Käufers anerkannte. Der Antrag lautete: „Der Ladenpreis ist dem Publikum gegenüber der Barpreis; jeglicher Privatkundenrabatt fällt fort. Bei Inanspruchnahme von Kredit müssen spätestens nach einem Jahr 5 % Zinsen berechnet werden. Verkäufe auf Teilzahlungen sind so abzuschließen, daß der gewährte Kredit spätestens in 20 Monaten gedeckt ist. Bei Abschlüssen mit längerer Zahlungsfrist hat ein Aufschlag von 10 % auf die Ladenpreise zu erfolgen[263]." Der Antrag wurde aber zurückgezogen, sodaß es weder über ihn zur Diskussion noch zur Abstimmung kam. Damit war der Schritt, auf gemeinsamer Basis den Kundenrabatt völlig abzuschaffen, gescheitert. Der Weg im Einzelvorgehen war wieder einmal zu betreten. 2 Wochen nach den Mißerfolgen veröffentlichte am 22. Mai 1914 der Vorstand des Börsenvereins die neuen abgeänderten Verkaufsbestimmungen des Münchner Buchhändlervereins[264]. Darin wurde den Mitgliedern „jedes öffentliche Anbieten von Rabatt oder Skonto in zahlenmäßiger oder unbestimmter Form verboten (§ 1); neue Bücher und Lehrmittel mußten zu dem vom Verleger festgesetzten Ladenpreis an das Publikum verkauft werden. Ein Rabatt durfte weder bei Barzahlung noch bei Rechnungskäufen gewährt werden (§ 2, 1). Ausnahmen waren nur bei Verkäufen an Behörden, öffentliche und Anstaltsbibliotheken in Höhe von 5 % zulässig, jedoch nicht beim Verkauf von Zeitschriften, Lehrmitteln und Artikeln unter 3 Mark Einzelpreis (§ 2, 2)." Mit diesen Bestimmungen war zum ersten Male seit 1888 durch einen einzelnen Ortsverein die völlige Abschaffung des Kundenrabatts, verbunden mit einer starken Einschränkung des Rabatts an Behörden und öffentliche Anstalten, durchgeführt und ein fester Ladenpreis für ein bestimmtes Gebiet gewährleistet. Dem Vorgehen des Münchener Buchhändlervereins schlossen sich 1915 andere einzelne Ortsvereine an, so der sächsische Buchhändlerverband[265] (die Abschaffung des Behördenrabatts wurde auf einen gelegeneren Zeitpunkt verschoben), der braunschweigische Buchhändlerverein[266] (sofortige Verhandlung mit den Behörden über ihre Vorzugsstellung), und sämtliche Marburger Buchhandlungen[267]. Ein gemeinsames Vorgehen des deutschen Buchhandels erfolgte trotz des erneuten Vorschlags auf der Tagung der Orts- und Kreisvereine am 1. Mai 1915 und trotz vereinzelter gänzlicher Abschaffung des Kundenrabatts immer noch nicht[268]. Selbst der Jahresbericht des Verbandes der Kreis- und Ortsvereine 1915/16[269] (20. Mai 1916) sieht in der Abschaffung

[262] Vgl. Börsenblatt 1914, Nr. 142, S. 997; Nr. 145, S. 1036 fg.
[263] Zit. ebenda, Nr. 130, S. 931/32.
[264] Vgl. Börsenblatt 1914, Nr. 143, S. 1009.
[265] Vgl. Börsenblatt 1915, Nr. 200, S. 1203; Nr. 210, S. 1249.
[266] Vgl. ebenda, Nr. 267, S. 1504.
[267] Vgl. ebenda, Nr. 258, S. 1464.
[268] Vgl. ebenda, Nr. 157, S. 996.
[269] Vgl. Börsenblatt 1916, Nr. 134, S. 735 fg.

des Kundenrabatts keinen Vorteil für den deutschen Buchhandel und vertritt die Meinung, daß vom kaufmännischen Standpunkt das barzahlende Publikum billiger als das kreditnehmende kaufen soll. Der Bericht sieht weiter in der Abschaffung des Behördenrabatts keinen Zusammenhang mit dem Kundenrabatt, da dieser von dem ersteren nicht abhinge, da Behörden keine Barzahler und damit anders zu behandeln seien. Trotz dieser ablehnenden Stellung des Verbands schuf der überwiegendste Teil der anerkannten Vereine des Börsenvereins den Kundenrabatt im Laufe des Jahres 1916 ab[270]. Dieses Vorgehen der meisten Organe des Börsenvereins brachte mit sich, daß sich der Vorstand des Verbands der Orts- und Kreisvereine genötigt sah, in seinem Geschäftsbericht 1916/17 die allgemeine Abschaffung des Kundenrabatts im Gesamtgebiet des deutschen Buchhandels festzustellen, sowie den Wegfall des Behördenrabatts vom 1. April 1917[271]. Damit war 1916 endlich der wirkliche ideale, feste Ladenpreis im deutschen Buchhandel erreicht, jedoch nicht, weil man ihn erreichen wollte, sondern aus der wirtschaftlichen Not des Weltkriegs heraus. Bis dahin sehen wir, daß die Entwicklungstendenzen des festen Ladenpreises eine stets regelmäßig ansteigende Kurve zeigt, deren Kulmination allerdings 1916 erreicht wird. Von jetzt ab zeigen sie eine Rückwärtsentwicklung, da der feste Ladenpreis nur eine vorübergehende kurze Zeiterscheinung war, der durch die immer mehr in den Vordergrund tretende kriegswirtschaftliche Not ins Wanken gebracht wurde.

Die Wirkungen der Blockade und der Abschnürung Deutschlands während des Weltkriegs, wie sie sich in der Verknappung der Rohstoffe, dem Mangel an geeigneten Arbeitern und dem Steigen der Preise (Sinken des Geldwerts) äußerten, machten sich in der zweiten Hälfte der Kriegsdauer auch im Buchhandel bemerkbar. Die allgemeine Störung trug dazu bei, daß bald die buchhändlerische Kalkulation des Verlegers mit Friedenspreisen unmöglich wurde. Konnte der Verleger die neu verlegten und herzustellenden Werke den zeitentsprechenden Herstellungskosten (Papier-, Druck-, Buchbinder-, Vertriebs- und allgemeine Kosten) kalkulieren und daraus einen Gewinn berechnen, führte der Verkauf der vor der Teuerung hergestellten Verlagswerke zu Verlustgeschäften. In ähnlicher Weise erging es dem Sortimenter, auf dem ebenfalls erhöhte Spesen lasteten und die er nicht auf die Kundschaft abwälzen konnte, da er an den festen Ladenpreis gebunden war. Es setzten naturgemäß Strömungen ein, sowohl von seiten der Verleger als auch von seiten der Sortimenter, die erhöhten Lasten teilweise auf die Konsumenten zu übertragen. Die Anfänge dieser Bestrebungen gehen schon auf die Hauptversammlung 1915 zurück. Obwohl sie zu einem Erfolg nicht führten, führten in der Folgezeit einzelne Verleger eine Preiserhöhung durch. In der Bekanntmachung vom 17. April 1916[272] empfahl der Vorstand des Börsenvereins den Verlegern eine Erhöhung des Preises von 10—20 %, nach Rücksprache mit dem Autor (unter Berufung des § 21 des Gesetzes über das

[270] Vgl. Börsenblatt 1916, Nr. 41, S. 185; Nr. 67, S. 299/300; Nr. 79, S. 390; Nr. 104, S. 547; Nr. 146, S. 831/832; Nr. 161, S. 925; Nr. 179, S. 1035; Nr. 202, S. 1133 fg.; Nr. 239, S. 1297; Nr. 244, S. 1318; Nr. 247, S. 1332; Nr. 251, S. 1345; Nr. 254, S. 1360; Nr. 256, S. 1365; Nr. 261, S. 1395; Nr. 268, S. 1422; Nr. 269, S. 1428; Nr. 270, S. 1430; Nr. 276, S. 1453; Nr. 277, S. 1458; Nr. 286, S. 1495; Nr. 296, S. 1541; (1915: Nr. 200, S. 1203; Nr. 210, S. 1249).

[271] Vgl. Börsenblatt 1917, Nr. 127, S. 633/634.

[272] Vgl. Börsenblatt 1916, Nr. 92, S. 454.

Verlagsrecht) und eine höhere Rabattgewährung gegenüber den Sortimentern. Die Hauptversammlung vom 21. Mai 1916 trat dieser Anregung generell bei und in Zukunft erhoben die Verleger Zuschläge zu den bereits gedruckten Werken und suchten so den Anschluß an die neuen Verhältnisse zu gewinnen, während die Neudrucke die erhöhten Produktionskosten voll berücksichtigten.

Mit diesen Verlagszuschlägen behalfen sich die Verleger bis zum Jahre 1922 und setzten dann an ihre Stelle das Grund- und Schlüsselzahlsystem, das später noch zu erwähnen ist. Mit fortschreitender Inflation änderten sich naturgemäß die Verlagszuschläge. Zuerst wurden die Wiederbeschaffungskosten als ein wesentlicher Bestandteil bei der Kalkulation nicht erkannt und dadurch eine falsche Preisbestimmung durchgeführt, auf Grund derer die Verlagszuschläge in keinem richtigen Verhältnis standen. Die Höhe der Zuschläge war verschieden, da jeder Verlag seine eignen hatte, die wieder unter sich durch die verschiedenen Erscheinungsjahre verschieden waren. Somit war eine praktische Durchführung des Ladenpreises dem Sortimenter unmöglich gemacht, da es ihm nicht möglich war, alle einzelnen Zuschläge des Verlags für seine Werke zu kennen und zu erheben. Mancher Verlag nahm deshalb eine neue Preisfestsetzung vor, die jedoch nur für kurze Zeit galt, da durch die dauernde Verschlechterung der Mark er immer in kürzeren Zeitabschnitten gezwungen wurde, eine andere Preisfestsetzung vorzunehmen. Viele Verlagswerke konnten aus diesem Grunde in einer Buchhandlung zu verschiedenen Preisen erworben werden. Trotz allem versuchte man an dem Prinzip des festen Ladenpreises festzuhalten, obwohl durch die verschiedenen Preise für ein Verlagswerk eine Durchbrechung des Prinzips vorlag.

Auch die Sortimenter versuchten der Teuerung durch Erhöhung des Ladenpreises Rechnung zu tragen. Bereits auf der Hauptversammlung am 21. Mai 1916 wurden zwei Anträge eingebracht [273], die einen Teuerungszuschlag (Kriegszuschlag) von 10 % vorsahen, der zwangsmäßig vom Sortimenter erhoben werden sollte. Der Teuerungszuschlag sollte durch den Börsenverein erlaubt, doch nicht geschützt werden. Schützen durfte der Börsenverein den Zuschlag auf Grund seiner Satzung nicht; es hätte ein Überschreiten bzw. eine Durchbrechung des festen Ladenpreises bedeutet. Eine stillschweigende Duldung ohne den Schutz des Börsenvereins hätte zur Folge gehabt, daß die mit großen Mühen bekämpfte Schleuderei wieder aufgeblüht und damit der Weg der freien Preiskonkurrenz freigemacht worden wäre. Die Anträge wurden abgelehnt und dem einzelnen Verleger überlassen, nach seinem Ermessen die wirtschaftliche Notlage in Rechnung zu ziehen. Ein ähnlicher Antrag wurde von der neugegründeten „Buchhändlergilde [274]“ zur Hauptversammlung am 6. Mai 1917 [275] eingebracht, der an Stelle des Teuerungszuschlags eine sogen. „Besorgungsgebühr“ für das notleidente Sortiment vorsah; diese sollte nicht dem Ladenpreis zugerechnet werden. Auch dieser Antrag wurde abgelehnt, weil er eine unzulässige Umgehung der juristischen Einwände dargestellt hätte, die auf der Hauptversammlung 1916 gegen die Einführung eines Teuerungszuschlags erhoben

[273] Vgl. Börsenblatt 1916, Nr. 139, S. 761 fg.
[274] Vgl. ebenda Nr. 251, S. 1392; s. S. — der Arbeit.
[275] Vgl. Börsenblatt 1917, Nr. 144, S. 729/743.

worden waren. Dagegen wurde ein Antrag angenommen, daß „Werke, die der Verleger mit einem geringeren Rabatt als 30 % vom Ladenpreis liefert, mit einem entsprechenden Aufschlag verkauft werden dürfen[276]. Erst 1918 trat ein Wendepunkt in der strittigen Frage ein, als die Hauptversammlung die sogen. „Notstandsordnung" vom 18. April 1918[277] nach vorherigen langen Besprechungen zwischen den Verlegern und Sortimentern annahm. Nach § 4 sollte sie eine sinngemäße (?) Ergänzung der Verkehrs- und Verkaufsordnung darstellen und war für alle Buchhändler verbindlich. Auf alle Verkäufe des Buchhandels war ein allgemeiner Teuerungszuschlag zu erheben (§ 1). Die Höhe des Zuschlags wurde durch den Vorstand des Börsenvereins nach vorheriger Besprechung mit dem des Verlegervereins und dem der Orts- und Kreisvereine in Prozenten auf den festgesetzten Ladenpreis für das Sortiment festgesetzt. Durch die Notstandsordnung wurde der vom Verleger festgesetzte Ladenpreis durchbrochen, da die Preisbestimmung in Händen des Börsenvereins lag (§ 1).

Die Einführung der Notstandsordnung — einem Kompromiß zwischen Börsenverein, Verlegern und Sortimentern — löste sogleich Schwierigkeiten und Kämpfe im deutschen Buchhandel aus. Von seiten des Wucheramts drohte die Gefahr, den Verlagsteuerungszuschlag als Wucher anzusehen und strafrechtlich zu verfolgen. Die Verleger strebten danach, die Notstandsordnung wieder abzubauen und von sich aus bei direkter Lieferung an das Publikum den Sortimenterzuschlag nicht zu erheben, um nicht in Gefahr zu geraten, des Wuchers bezichtet zu werden. Die Sortimenter verlangten den Teuerungszuschlag zu erhöhen, um die ungeheuer gestiegenen Kosten und Spesen decken zu können[278]. Die strafrechtliche Ahndung des Teuerungszuschlags knüpfte an die Streitfrage an, ob Bücher Gegenstände des täglichen Bedarfs seien[279]. Das Streben der Verleger gelangte gegenüber dem Sortimenter zu keinem Erfolg. Dagegen drangen die Sortimenter nach und nach mit ihren Forderungen durch. Damit wurde erneut das Prinzip des festen Ladenpreises durchbrochen, da eine Preisbestimmung durch das Sortiment eintrat und es in Konkurrenz mit dem Verlag trat. Im Januar 1920[280] wurde der Aufschlag von seiten der Sortimenter von 10 auf 20 % erhöht und somit eine erneute Durchbrechung des Ladenpreises vorgenommen, der im Juli 1920 zu einem offenen Kampf ausartete, als eine Staffelung eingeführt wurde, die sich nach der Höhe des Verlegerrabatts richtete. Das Recht des Verlegers, die Höhe des Rabatts selbst zu bestimmen, wurde dadurch einer starken Beschränkung unterworfen. Der Börsenverein trat in diesem Kampf auf die Seite der Sortimenter. Die Bestimmung wurde am 1. November 1920[281] als undurchführbar aufgehoben und durch eine neue Verordnung, die im allgemeinen den Sortimentszuschlag auf 10 % festsetzte, abgelöst. Für die Gegenstände des wissenschaftlichen Verlags wurde eine weitere Lösung erreicht, als vom Februar 1921 kein Teuerungszuschlag auf diese erhoben wurde, wenn sie einen Mindestrabatt von 33⅓ % erreichten. Von besonderer Bedeutung für die weitere Entwicklung der Teuerungszuschläge waren die

[276] Zit. ebenda Nr. 144, S. 736.
[277] Vgl. Börsenblatt 1918, Nr. 100, S. 229 fg.; Nr. 102, S. 233 fg.; s. Anhang 1.
[278] Vgl. Bloch, Ladenpreis, S. 59 fg.
[279] Vgl. Dietze, Preisbildung, S. 20 fg.
[280] Vgl. Börsenblatt 1920, Nr. 7, S. 33.
[281] Vgl. ebenda Nr. 228, S. 1217/18; s. Anhang 2.

im Jahre 1920 gegründeten Arbeitsgemeinschaften der Verleger. Sie versuchten, ohne Rücksicht auf die allgemeine Regelung der Frage durch die Spitzenorganisation, eine vertragsmäßige Regelung der besonderen Schwierigkeiten mit den Sortimentern zu erreichen, die ihre Verlagsprodukte abnahmen. Besonders war es hier die „Arbeitsgemeinschaft wissenschaftlicher Verleger (A. w. V.)", die mit dem wissenschaftlichen Sortiment Abmachungen auf vertragsmäßiger Grundlage in der Regelung von Zuschlägen zu erzielen suchte. Die zwischen den Verlegern und Sortimentern auf Grund der Richtlinien der A. w. V. vom 10. Dezember 1920 abgeschlossenen Verträge fanden später bei der allgemeinen Regelung stets besondere Berücksichtigung.

Der Teuerungszuschlag war ein ganz unabhängiger Zuschlag von den übrigen Zuschlägen, die die Verleger auf ihre Friedenspreise erhoben und dem Sortimenter rabattierten. Er wurde nur bei Lieferungen an das Publikum berechnet; dabei war es gleichgültig, ob der liefernde Buchhändler Verleger oder Sortimenter war. Der Buchpreis setzte sich aus drei Faktoren zusammen: dem Grundpreis, dem Verlags- und Sortimenterzuschlag. Betrug z. B. der Grundpreis eines Buches 5,— Mk., der Verlagszuschlag 50 %, so stellte sich der Verkaufspreis auf 5,— + 2,50 + —,75 = 8,25 Mark.

Eine weitere wichtige Regelung in der Teuerungszuschlagsfrage traf die im Jahre 1922 durch die Hauptversammlung am 14. Mai angenommene „Wirtschaftsordnung[282]". Diese Ordnung schrieb infolge der Schwierigkeit der Festsetzung der Bücherpreise gegenüber der sinkenden Kaufkraft der Mark und der stets ansteigenden Geschäftsunkosten einen Teuerungszuschlag auf den festgesetzten Ladenpreis für das Gesamtgebiet des deutschen Buchhandels vor, der für alle Buchhändler verbindlich war. Die Höhe des Zuschlags wurde durch die Orts- und Kreisvereine, den Arbeitsgemeinschaften des vertreibenden Buchhandels für Verkäufe in und nach ihrem Gebiet festgesetzt. Die Höhe wurde mit 20 % angesetzt, worüber aber Ausnahmen galten. Auf Gegenstände wissenschaftlicher Verlage, für die schon Verträge aus oben erwähnten Gründen bestanden, war die neue Ordnung nicht bindend (§ 4), sondern wurde diesen Verträgen nachgestellt. Mit der Wirtschaftsordnung war ein Abschluß in der Teuerungszuschlagsfrage zu sehen und ein Stillstand trat ein.

Durch die verschiedenen Möglichkeiten und Ausnahmen bei den Teuerungszuschlägen mit den erwähnten Verlagszuschlägen trat auf dem deutschen Büchermarkt ein Preiswirrwarr auf, der immer größer wurde, je mehr die Entwertung der Mark fortschritt. Eine genaue Preisbestimmung des Buches war bei fortschreitender Inflation weder dem Verleger noch dem Sortimenter möglich und Forderungen wurden erhoben, eine allgemeine einheitliche Preispolitik wieder durchzuführen, d. h. das Prinzip des festen Ladenpreises wieder in die Praxis einzuführen. Nach vielen Besprechungen und Auseinandersetzungen[283] über diese Forderung wurde ein entscheidender Schritt am 8. November 1922[284] auf der Jahreshauptversammlung des Verbandes der Orts- und Kreisvereine zu Königsberg durch den Börsenverein und Verlegerverein getan, die die Einführung eines Systems von

[282] Vgl. Börsenblatt 1922, Nr. 117, S. 725; s. Anhang 3.
[283] Vgl. Börsenblatt 1922, Nr. 220, S. 1325 fg.; Nr. 211, S. 1281 fg.; Nr. 254, S. 1518.
[284] Vgl. ebenda, Nr. 214, S. 1293/94; s. Anhang 4.

Grund- und Schlüsselzahlen dem deutschen Buchhandel empfahlen. Die Grundzahl sollte mit einer Schlüsselzahl multipliziert werden, die einen Entwertungsfaktor darstellen sollte, der jeweils mit dem entsprechenden Geldwert angepaßt und somit einen Ausgleich in der Wertunbeständigkeit und eine Überwindung der Geldentwertung ermöglichen sollte, um Verlag und Sortiment vor einer weitgehenden Substanzvergeudung zu bewahren. Dieser Vorschlag eines Grund- und Schlüsselsystems wurde bald von den meisten Verlegern eingeführt, obwohl sich der Einführung Schwierigkeiten entgegenstellten, z. B. einmal in der Errechnung der richtigen Grundzahl durch den Verleger, da der Schlüssel nicht immer gleich die jeweilige Markentwertung zum Ausdruck brachte, sondern oft hinter ihr zurückblieb und zu niedrig zu der Entwertung stand; in dem Abrechnungsverkehr zwischen Verlag und Sortiment, wo infolge der verschiedenen Schlüsselzahlen im Bestell-, Lieferungs-, Zahlungs- und Zahlungseingangstag dem Verlag große Verluste erwuchsen, da nur selten sofortige Zahlung eingehalten wurde, die mit dem Schlüssel des Zahlungseingangstags übereinstimmte.

Wenn wir in nachfolgender Tabelle die Entwicklung der Schlüsselzahl darstellen, so sehen wir, daß die Schlüsselzahl vorerst in keinem Verhältnis zu dem jeweiligen Dollarkurs steht, sondern viel tiefer unter ihm liegt. Die Berechnung der Schlüsselzahl berücksichtigte nicht die Entwertung der Mark gemessen am Dollar, vielmehr erfolgte sie durch den Börsenverein auf Grund der Teuerungszahlen der Papierfabriken, Buchdrucker und Buchbinder plus dem allgemeinen Lebenshaltungsindex. Die Bekanntgabe der Schlüsselzahl erfolgte in unregelmäßigen Zeitabständen und wurde immer neu errechnet. Erst vom 25. Oktober 1923[285], als eine Änderung eintrat in der Weise, daß eine automatische Berechnung auf der Grundlage des Berliner Dollar-Briefkurses stattfand, gab der Schlüssel einen tatsächlichen Ausdruck der Entwertung an. Mit Hilfe einer Tabelle konnte der Buchhändler unter Berücksichtigung des amtlichen Kurses die Schlüsselzahl errechnen.

Datum	Schlüsselzahl	Berliner Kurs
13. 9. 1922	60	1 598.—
28.	80	1 665.41
25. 10.	110	2 725.—
26.	160	4 460.—
6. 11.	210	6 425.—
20.	300	6 775.—
4. 12.	400	8 350.—
27.	600	3 737.50
15. 1. 1923	700	11 875.—
29.	900	33 250.—
5. 2.	1 400	42 250.—
19.	2 000	19 850.—
3. 4.	2 500	21 100.—
7. 5.	3 000	37 650.—
28.	3 300	62 020.—
4. 6.	4 200	76 200.—

[285] Vgl. Börsenblatt 1923, Nr. 250, S. 7403.

Datum	Schlüsselzahl	Berliner Kurs
14.	5 000	108 000.—
21.	6 300	127 000.—
26.	8 000	126 000.—
30.	9 000	154 500.—
5. 7.	12 000	166 000.—
11.	15 000	187 000.—
18.	18 500	218 000.—
25.	25 000	414 000.—
28.	30 000	760 000.—
1. 8.	41 000	1 100 000.—
4.	70 000	1,1 Millionen
7.	80 000	3,3 „
10.	120 000	3,9 „
11.	300 000	3,9 „
15.	700 000	2,7 „
23.	1 000 000	5,08 „
29.	1,2 Millionen	7,5 „
1. 9.	1,6 „	10,3 „
5.	2,0 „	20,0 „
7.	2,4 „	53,0 „
8.	3,0 „	53,0 „
11.	6,0 „	66,2 „
13.	9,0 „	92,4 „
14.	12,0 „	90,4 „
15.	14,0 „	90,4 „
20.	30,0 „	182,0 „
22.	35,0 „	110,0 „
2. 10.	50,0 „	320,0 „
5.	60,0 „	600,0 „
6.	75,0 „	600,0 „
8.	100,0 „	838,0 „
10.	170,0 „	2 975,0 „
11.	200,0 „	5 060,0 „
12.	800,0 „	4 000,0 „
13.	1 100,0 „	4 000,0 „
18.	1,3 Milliarden	8,16 Milliarden
19.	1,6 „	12,0 „
20.	3,0 „	12,0 „
23.	10,0 „	56,0 „
24.	13,0 „	63,0 „
25.	16,0 „	65,0 „
1. 11. 1923	18,0 „	130,0 „
2.	32,0 „	320,0 „
3.	83,0 „	420,0 „
5.	100,0 „	420,0 „
8.	161,0 „	630,0 „
14.	215,0 „	1 260,0 „
15.	330,0 „	2 520,0 „

Datum	Schlüsselzahl	Berliner Kurs
16.	660,0 „	2 520,0 „
22.	1 100,0 „	4 200,0 „ [286]

Ein weiterer Zuschlag auf den Preis des Buches, der zwar eine indirekte Beeinflussung auf den deutschen Büchermarkt hatte, sei hier noch erwähnt: der Valutazuschlag. Er sollte ein Verschleudern deutscher Bücher zu billigen Preisen an das Ausland vorbeugen. Die Verleger konnten den Teuerungszuschlag für ihre Verlagswerke noch so hoch ansetzen, der Weltpreis blieb immer höher darüber. Die Folge: deutsche Bücher gingen in großen Mengen, oft durch wilde Händler waggonweise nach dem Ausland und gefährdeten hier nicht nur die deutsche Wirtschaft, sondern auch den Bestand des Auslandsbuchhandels. Die Verleger schützten sich zu Anfang mit hohen Zuschlägen, die jedoch nicht wirksam werden konnten, solange keine Ausfuhrkontrolle geschaffen war. Man berechnete die Valutazuschläge in fremder Währung; zu Anfang meist in Schweizer Franken, später gegen Ende der Inflation in Dollar. Mit der Schaffung eines Ausfuhrverbots und einer Kontrolle, die durch die „Außenhandelsnebenstelle des Buchhandels" ausgeübt wurde, an deren Spitze ein Reichskommissar stand, wurde am 14. Januar 1920 eine allgemeine verbindliche „Verkaufsordnung für Auslandslieferungen" geschaffen, die mehrfach einer Änderung unterzogen wurde, aber bis zur Einführung der Goldmarkrechnung im wesentlichen ihre Gültigkeit behielt. Durch diese Verkaufsordnung wurden die ausländischen Staaten in drei Ländergruppen eingeteilt, in hoch-, mittel- und untervalutige Länder, für die ein Zuschlag von 100 %, 60 % und 0 % erhoben wurde.

Von besonderer Bedeutung waren die Zuschläge für den wissenschaftlichen Verlag. Einmal durch die starke Nachfrage des Auslands an deutschen wissenschaftlichen Büchern, dann durch das Zugehen wertbeständiger Devisen, die einen Ausgleich gegenüber dem inländischen Substanzaufbruch bildeten. Aus diesem Grunde war es den wissenschaftlichen Verlegern möglich, den Preis für ihre Werke der inländischen Kaufkraft entsprechend anzupassen, der Geldentwertung nur langsam zu folgen. Durch die Einnahme von Devisen konnten sie die inländischen Verluste ausgleichen, die ihnen durch die langsame und ungenügende Abrechnung erwuchsen.

Obwohl durch die Einführung der Grund- und Schlüsselzahlen eine große Stabilität in die Preisberechnung hineingetragen war, wurde eigentümlicher Weise der durch die Wirtschaftsordnung eingeführte Teuerungszuschlag weiter erhoben. Am 28. Juni 1923 [287] wurde eine Bekanntmachung des Verlegervereins, der Buchhändlergilde und des Verbands der Orts- und Kreisvereine veröffentlicht, die den zu schützenden Aufschlag auf 10 % festsetzte und dem Sortimenter darüber hinaus gestattete, einen weiteren Aufschlag (Spesenaufschlag) von 5 % zu erheben. Am 26. Juli 1923 [288] erklärte der Vorstand des Börsenvereins in seiner Bekanntmachung die Rechtslage für den 10 % Teuerungszuschlag sei in der Wirtschaftsordnung zu sehen und

[286] Zusammengestellt aus: Börsenblatt 1922, Nr. 214; 226; 239; 250; 259; 269; 280; 298. Börsenblatt 1923, Nr. 11; 23; 29; 41; 76; 104; 120; 126; 135; 141; 145; 149; 153; 158; 163; 170; 173; 177; 179; 181; 184; 185; 189; 195; 200; 203; 206; 208; 209; 211; 214; 215; 219; 221; 229; 232; 233; 234; 236; 237; 238; 239; 244; 245; 246; 248; 249; 250; 255; 256; 257; 258; 261; 265; 266; 267; 271. Devisenkurse 1919—1924 d. Commerz- u. Privatbank.

[287] Vgl. Börsenblatt 1923, Nr. 151, S. 897.

[288] Vgl. ebenda, Nr. 174, S. 1069.

somit für alle Mitglieder verbindlich; der weitere Aufschlag von 5 % wurde nur empfohlen. Einem Verstoß gegen die bestehende Bestimmung, Preisunterbietung, sei mit satzungsgemäßen Mitteln entgegenzutreten. Diese Veröffentlichung des Börsenvereins, die ein Fortbestehen des Teuerungszuschlags ermöglichte, löste in den darauffolgenden Zeiten manche Uneinigkeiten und Mißstände im deutschen Buchhandel aus, ganz besonders nach Ablösung des Grund- und Schlüsselzahlsystems durch die Goldmarkrechnung. Der Verlag bestrebte Abschaffung des Sortimenteraufschlags; mancher Sortimenter beachtete die Bestimmung nicht mehr, während seine Vertretung, die Buchhändlergilde, für eine strenge Durchführung eintrat. Das bücherkaufende Publikum war einmal über die verschiedenen Preise eines und desselben Buches in den einzelnen Buchhandlungen der Stadt und dann über die Aufrechterhaltung des Teuerungszuschlags erbittert. Diese Zustände waren aber nur möglich durch die auf dem Wege des Kompromisses zustandegekommenen Bekanntmachungen und Satzungen, die in sich so viele Widersprüche Ausnahmen und Umgehungsmöglichkeiten hatten, daß sie in der Durchführung solche Mißstände hervorrufen mußten.

Wie wir bereits in der Tabelle der Grund- und Schlüsselzahlen gesehen haben, wurde die Berechnung der Schlüsselzahl auf der Grundlage des Dollarkurses am 25. Oktober 1923 vorgenommen, sodaß man von da ab den Übergang zu Goldmarkrechnung sehen kann. Die Preisbestimmung des Buches wurde jetzt nach dem amtlichen Dollarkurs vorgenommen und somit war es für den deutschen Buchhandel nicht mehr notwendig, eine besondere Indexrechnung innerhalb seiner Organisation zu führen. Die Notschöpfung, mit der er seinerzeit bahnbrechend der übrigen deutschen Wirtschaft vorangegangen war, die dann das System allgemein nachahmte, wurde am 3. Dezember 1923[289] durch den Börsenverein und den Verlegerverein außer Kraft gesetzt. Damit waren wieder normale Verhältnisse erreicht und eine richtige Feststellung des Buchpreises durch den Verlag ermöglicht. Allerdings war der Verleger gezwungen, eine Nachkalkulation seiner bisherigen Grundpreise vorzunehmen, die im allgemeinen mit den Preisen von 1914 übereinstimmten, um sie mit den jetzt neuen gültigen wirtschaftlichen Verhältnissen der deutschen Volkswirtschaft anzupassen. Durch die Wertunbeständigkeit und nicht zuletzt durch den Einfluß der Wiederbeschaffungstheorie waren die Kalkulationen in eine solche Unordnung gekommen, daß ein weiteres Aufbauen auf dem bisherigen Preisniveau nicht mehr möglich war. Die neue Preisgestaltung im Buchgewerbe mußte deshalb sehr sorgfältig vorgenommen werden. Die Stabilisierung der Mark brachte aber nicht gleich wieder den idealen Ladenpreis; einmal wurde verschiedentlich ein Spesenaufschlag auf Grund des Beschlusses vom Juni 1923 erhoben; außerdem galten damals verschiedene Preise[290].

Mit dem Beginnen von festen Preisen in der Wirtschaft setzte ein Widerstand sowohl der Behörden, als auch des Publikums gegen jegliche Aufschläge ein, die sich nicht nur in der übrigen Wirtschaft, sondern auch im Buchhandel bemerkbar machten. Ausgehend von der Voraussetzung, daß mit Beginn der Markbefestigung die bestehenden Preise überspannt seien, infolge Einrechnung von Risikoprämien zur Abdeckung der aus der

[289] Vgl. Börsenblatt 1923, Nr. 282, S. 8239; s. Anhang 5.
[290] Vgl. ebenda, Nr. 151, S. 897 fg.

Inflation drohenden Verluste, verlangte man, daß mit allen Mitteln die Preise gesenkt würden, eine Abschaffung der Zuschläge, besonders der Kleinhandelsaufschläge, zu erzielen. Aus diesem Grunde lehnten mit Beginn der Goldmarkrechnung viele Sortimenter es ab, einen Zuschlag zu erheben[291]; wieder andere ließen den Zuschlag unberücksichtigt, da von manchen Preisprüfungsstellen verlangt wurde, daß bei wertbeständiger Zahlung ein Rabatt für die im Preis enthaltenen Entwertungsaufschläge zu gewähren sei und durch generelle Verbote einen Teuerungszuschlag für unzulässig erklärten. Andere Sortimenter wieder, die einen Spesenaufschlag berechneten, liefen Gefahr, wegen Preiswucher bei den Preisprüfungsstellen angezeigt zu werden. Um sich einer Bestrafung zu entziehen, die in Schließung des Geschäfts bestehen konnte, wurde zu jedem Preis verkauft, das im Sortiment zu unhaltbaren Zuständen führte. Das gegenseitige Unterbieten war wohl auch teilweise darauf zurückzuführen, daß man sich die durch Zwangslage geschaffene Möglichkeit, den konkurrierenden Sortimenter im Preis unterbieten zu können, nicht unausgenützt vorbeigehen lassen wollte. Der Börsenverein konnte gegen diese Entwicklung im Buchhandel mit Zwangsmitteln nicht einschreiten, da ihm durch den § 9 der „Verordnung über den Mißbrauch wirtschaftlicher Machtstellung vom 2. November 1923 (Kartellverordnung)" das Recht der Verhängung von Sperren oder Boykottierung wegen Schleuderei entzogen war. Die Anwendung von Zwangsmitteln bedurfte der Genehmigung des Kartellgerichts. Da mit dem Reichswirtschaftsministerium in der Frage der Erhebung eines Spesenaufschlags ein Einverständnis nicht zu erzielen war und mehr und mehr Widerstand in dieser Frage entgegengesetzt wurde, trotzdem der Börsenverein eine Beweisführung in der Rechtfertigung des Spesenzuschlags brachte[292], die auch vom Ministerium anerkannt wurde, wäre bei Anrufung des Kartellgerichts eine Nichtigkeitserklärung der Wirtschaftsordnung zu befürchten gewesen, da kein Einverständnis zwischen Börsenverein und Ministerium bestand.

Am 26. Februar 1924 wurde durch den Börsenverein und den wichtigsten buchhändlerischen Organisationen ein Abbau des Teuerungszuschlags vorgenommen, der im Rahmen der Wirtschaftsordnung noch 5 % betrug[293]. Er sollte als Ausgleich für die bestehenden Steuern, besonders der Umsatzsteuer, dienen. Die Forderungen des Sortiments, bei Gewährung von 40 % Mindestrabatt auf einen Zuschlag ganz verzichten zu wollen, wurde vom Verlag abgelehnt[294]. Die Regelung wurde jedoch von dem Reichswirtschaftsministerium nicht genehmigt[295], obwohl in ausführlichen Eingaben immer wieder versucht wurde, die Regierungsstellen von der Not-

---

[291] Vgl. Börsenblatt 1924, Nr. 150, S. 8939.

[292] In der Eingabe am 1. 12. 23 an das Ministerium erklärte der Börsenverein, daß der Spesenaufschlag keinen Ausgleich für die Geldentwertung darstelle, sondern lediglich zu dem Zweck erhoben würde, die größere Mehrbelastung des vertreibenden Sortiments gegenüber der Vorkriegszeit abzudecken. Diese Beweisführung wurde vom Ministerium im Schreiben vom 29. 1. 24 anerkannt; trotzdem hielt es an seiner Forderung fest, daß mit Beginn fester Preise jeder Aufschlag zu fallen habe. Ein Ausgleich in der Mehrbelastung könne in Erhöhung der Rabatte herbeigeführt werden und Verhandlungen zwischen den buchh. Organisationen darüber seien bald herbeizuführen, denn es handele sich um ein Gebiet, auf das die Behörden keinen Einfluß hätten (vgl. Börsenblatt 1924, Nr. 57, S. 2915).

[293] Vgl. Börsenblatt 1924, Nr. 89/90, S. 5203.

[294] Vgl. Börsenblatt 1925, Nr. 118, S. 8395.

[295] Vgl. Börsenblatt 1924, Nr. 125, S. 7613.

wendigkeit des Zuschlags zu überzeugen. Die hohen Steuern, die der deutschen Wirtschaft auferlegt wurden und sie in großem Maße belasteten, gefährdeten keinen Handelszweig so sehr, als den vertreibenden Buchhandel, dem es durch seine Preisfestsetzung unmöglich gemacht wurde, diese ungeheueren Lasten auf den Käufer abzuwälzen. Aus diesem Grunde bemühte sich die Spitzenorganisation, den Sortimenterteuerungszuschlag als wirtschaftlich notwendig zu halten. Durch den durch die Regierung befürworteten allgemeinen Preisabbau kam es zu einem immer größere Kreise ziehenden Verzicht, den Zuschlag zu erheben. Den Teuerungszuschlag zu schützen, war dem Börsenverein durch die Kartellverordnung nicht möglich, da bei einer allgemeinen Verbindlichkeitserklärung dieser wegen Begünstigung zum Preiswucher angeklagt hätte werden können. Auch die Kreisvereine mußten sich in zunehmendem Maße den Vorschriften der Preisprüfungsstellen unterwerfen und auf die Durchführung eines Schutzes verzichten, soweit es ihnen nicht möglich war, für Zeitschriften oder für besondere Bücherausstattung die Anerkennung eines örtlichen Zuschlags durch die Behörden zu erreichen. Börsenverein und Kreisvereine konnten deshalb aus den soeben geschilderten Gründen einen Zuschlag nur empfehlen und eine Erhebung in das freie Ermessen des Sortimenters stellen. Für den Sortimenter ergaben sich zwei Möglichkeiten: einmal das Buch zu dem vom Verleger festgesetzten Preise zu verkaufen, oder nach seinem Belieben den empfohlenen Zuschlag beim Verkauf zu erheben. Sehen wir von den nur selten erhobenen Zuschlägen und den örtlichen Ausnahmebestimmungen ab, so haben wir, allerdings durch den Druck der Gesetzgebung und durch die wirtschaftlichen Verhältnisse gegen Ende des Jahres 1924 Anfang 1925 wieder den festen Ladenpreis. Wäre der Teuerungszuschlag bis zur letzten Konsequenz durchgeführt worden, so wäre das Ladenpreisprinzip alter Herkunft unter ihm zusammengebrochen. Heute ist der Ladenpreis wieder mehr denn je der Eckstein der ganzen buchhändlerischen Organisation.

Nach dieser gezeigten Entwicklung des Ladenpreises erhebt sich folgende Frage: Ist der Ladenpreis berechtigt oder ist die freie Konkurrenz im Sortimentsbuchhandel ihm vorzuziehen? Zur Beantwortung dieser Frage ist es notwendig, den Ladenpreis von drei Gesichtspunkten aus zu betrachten: vom Gesichtspunkt des Produzenten (Verleger), des Handels (Sortimenter) und des Konsumenten.

10. Die Bedeutung des festen Ladenpreises für den Verleger, Konsument und Sortimenter.

Bezüglich der Frage, ob für den Produzenten ein Interesse darin liegt, den Verkauf seiner Bücher unter dem festgesetzten Ladenpreis zu dulden oder nicht, stehen sich zwei Meinungen schroff gegenüber: Bücher[296] hatte die freilich stark bekämpfte Ansicht vertreten, daß der Verleger kein Interesse daran habe, den Verkauf unter dem festgesetzten Ladenpreis zu hindern, da dies den Absatz seiner Ware ja nur steigern und ihr weiteste Verbreitung sichern würde. Dies ist jedoch unrichtig. Wenn schon Findeisen[297] bzgl. der Markenartikel überhaupt schreibt, daß es auch im Interesse der

[296] Vgl. Bücher, Buchhandel, S. 54.
[297] Vgl. Findeisen, Markenartikel, S. 88.

Produzenten liege, den Kampf gegen die Preisschleuderei aufzunehmen, so gilt dies im besonderen Maße für die Ware Buch, soweit es sich hier nicht um sog. Brotartikel (eingeführte Lehr-, Schul-, Handbücher, gangbare Romane, Zeitschriften usw.) handelt. Ganz allgemein gesehen, wird sich nämlich der Markenartikelproduzent gegen Preisschleuderer wenden, weil diese selbst zwar einen größeren Absatz erzielen können, gleichzeitig aber dazu beitragen, den anderen Händlern, die nicht in der Lage sind, mit gleichen Rabatten den Artikel zu verkaufen, das Interesse an der Ware zu nehmen, was jene dann veranlaßt, diese Artikel entweder überhaupt nicht mehr zu führen oder sich Konkurrenzartikeln bzw. Surrogaten zuzuwenden. Diese Erwägungen gelten aber in ganz besonderer Weise für einen so individuellen Gegenstand wie das Buch. Seine Verbreitung „würde zweifelslos nachlassen, wenn nicht überhaupt unmöglich werden, wenn das Sortiment das Interesse daran aus den oben geschilderten Gründen verlieren würde[298]". Daran kann auch das heute wieder verbreitete Konditionssystem mit der dadurch erst ermöglichten Ansichtslieferung für den Konsumenten nichts ändern. Wohl ist bei Massenverbreitung ein höherer Sortimenterrabatt möglich, der seinerseits einen entsprechenden Kundenrabatt zur Folge haben kann; ein erhöhter Sortimenterrabatt für das einzelne Buch dagegen würde sich nur in einem erhöhten Preis des Buches dem Konsumenten gegenüber auswirken, da die geringer gewordene Gewinnspanne des Verlegers eine Preiserhöhung seinerseits bedingen würde. Verliert aber das Sortiment das Interesse an dem Vertrieb des Buches, so bleibt dem Verlag nur übrig, sich selbst mit der Propaganda an das Publikum zu wenden. Die dadurch entstehenden erheblichen Aufwendungen an Vertriebs- und Reklamekosten hätten aber, wie dies der englische Buchhandel zeigt[299], eine Verteuerung des Buches zur Folge. Ja, es würde sogar eine bedeutende Einschränkung der Buchproduktion einsetzen, weil die Vertriebs- und Reklamekosten der Verlage im Vergleich zum Absatz für viele Bücher, insbesondere der wissenschaftlichen Literatur, in keinem Verhältnis stehen würde, sodaß sich die Verlagsproduktion nur auf die gangbarsten Artikel verlegen könnte und somit zur Massenfabrikation kommen würde. Der individuelle Charakter, der dem Buch eigentümlich ist und zur Befriedigung mannigfaltiger geistiger Bedürfnisse führt, ginge damit verloren: viele wissenschaftliche Bücher und Werke unbekannter Schriftsteller könnten nicht mehr erscheinen. Wird aber der Verleger zum Massenproduzenten, so birgt dies die Gefahr in sich, daß er, was besonders der englische Buchhandel zeigt, in Abhängigkeit vom Zwischenhandel bzgl. der Rabattgewährung kommt, da er in diesem Falle ja nur mit wenigen Großsortimentern zu tun hätte. Aus all diesen Gründen ist der feste Ladenpreis und der Schutz des Ladenpreises auch vom Standpunkt des Verlegerproduzenten durchaus gerechtfertigt, wenn auch das Recht der Preisfestsetzung durch den Verleger wie der durch die Organisation geschützte Ladenpreis Gefahren für den Konsumenten einschließen. Diese sind jedoch nicht zu hoch zu bewerten; sucht der Verleger wirklich bzgl. eines Buches seine Monopolstellung auszunutzen, so wird sich dies Buch, wie Steinkopf mit Recht hervorhebt, „gegen die anderen Gegenstände seines Unternehmens, an denen er kein absolutes Monopol besitzt,

[298] Zit. Steinkopf, Organisationsfragen, S. 62.
[299] Vgl. S. 159 der Arbeit.

auswirken..., durch Boykott seitens des Handels oder der Konsumenten[300]". Die Gefahr der Ausnutzung einer solchen Monopolstellung ist übrigens nicht also groß, weil dem Konsumenten eine Reihe anderer Möglichkeiten offenstehen, seinen Bedarf zu befriedigen, ohne das Buch zu erwerben.

Wir ersehen bereits daraus, daß die Befürchtung, der Verleger werde leicht durch seine Monopolstellung die Konsumenten schädigen, ziemlich grundlos ist. Dies auch schon deshalb, weil die Mehrzahl der auf den Markt gebrachten Bücher nur relative Monopole darstellen und auch die Preisbildung am Monopolmarkt sich nicht ohne Einwirkung der Marktgesetze vollzieht. Gerade das Zusammenwirken der Marktgesetze und der Charakter der Ware Buch verhindern, wie Steinkopf ebenfalls mit Recht betont, „daß der Verleger sich einseitig auf Kosten des Konsumenten ungerechtfertigt bereichert[301]". Behält man dies im Auge, so ergibt sich, daß der allgemein bekannte, überall in gleicher Höhe geforderte Preis und dessen jederzeit mögliche Kontrolle nicht zuletzt auch einen Schutz für den Konsumenten bedeutet.

Nachdem die Bedeutung des festen und geschützten Ladenpreises für Verlegerproduzent und Konsument dargelegt worden ist, soll jetzt der Standpunkt des Handels, also der Sortimenter, gekennzeichnet werden. Ruprecht[302] hat in seiner bekannten Schrift hervorgehoben, daß der vom Verleger festgesetzte Ladenpreis die Schutzmauer für das gefährdete Provinzialsortiment sei, und daß darin seine Berechtigung liege. Gerade die Erhaltung des Provinzialsortiments ist ja nach ihm die wesentliche Aufgabe des Börsenvereins. Der Vorteil des Provinzialsortiments zeigt sich einmal darin, daß ein Netz leistungsfähiger Sortimentshandlungen das billigste und wirksamste Vertriebsmittel für den Verleger ist und zur Ermäßigung der Buchpreise führt; ferner hat ein engmaschiges, über ganz Deutschland verbreitetes Netz von Buchhandlungen große, im Ausland unbekannte Vorteil und Annehmlichkeiten; endlich ist es allein der Leistungsfähigkeit des Sortimentshandels zu danken, daß in Deutschland zahlreiche, besonders wissenschaftliche Werke von den Verlegern gedruckt werden können, welche im Ausland gar nicht oder nur auf Kosten der Verfasser oder gelehrten Gesellschaften erscheinen würden[303]. Der Ladenpreis muß also gerade auch im Interesse des dezentralisierten Sortimentsgeschäfts bestehen bleiben, worauf auch Steinkopf hinweist[304]; umso mehr auch schon deshalb, weil auch das Bestehen des Konditionssystems an die Erhaltung des festen Ladenpreises geknüpft ist. Fällt der geschützte Ladenpreis und damit auch das Konditionssystems, so würden Nachteile für Produzenten, Konsumenten, ebenso wie auch für einen erheblichen Teil des Sortimentsbuchhandels entstehen, da dann der Handel nur in den Händen einiger weniger kapitalkräftiger Sortimenter zusammenlaufen würde, besonders zum Schaden des Provinzialsortiments. Daraus ergibt sich die Notwendigkeit des Handels, Vermittler zwischen Verlegerproduzent und Konsument zu sein, wenn es auch ausnahmsweis Fälle geben mag, in denen der Handel übergangen wer-

[300] Zit. Steinkopf, Organisationsfragen, S. 64.
[301] Zit. Steinkopf, Organisationsfragen, S. 74.
[302] Vgl. Ladenpreis, Abs. 4.
[303] Vgl. ebenda, Abs. 1—3.
[304] Vgl. Steinkopf, a. a. O., S. 65.

den kann. In der Regel kann der Handel nicht entbehrlich werden, dessen Hauptaufgabe in der raschen Vermittlung infolge eines reichhaltigen Lagers und in sachkundiger Beratung der Kunden liegt. Gerade aber diese Aufgaben kann der Buchhandel nur mittels des geschützten Ladenpreises erfüllen [305].

11. Die Durchbrechung des festen Ladenpreises.

Die Durchbrechungen des festen Ladenpreises während der Inflationszeit haben das Prinzip stark erschüttert aus dieser Zeit hervorgehen lassen. Die Durchbrechungen ließen sich solange rechtfertigen, als anormale Zustände im Buchhandel herrschten; sobald aber die Befestigung der Mark eingetreten war und geordnete Verhältnisse nicht nur im Buchhandel, sondern auch in dem übrigen Handel eintraten, mußte auch der feste Ladenpreis wieder zurückkehren. Die Rückkehr zum Prinzip ist aber durch Schleuderei, durch den Drang danach, den Ladenpreis zu umgehen, durch Rabattangebote und Verkäufe unter dem Ladenpreis sehr erschwert worden. Diese Gefahren drohen stets, wenn allgemeine Absatznot herrscht und die Preise sich an die sinkende Kaufkraft des Publikums nur in mangelnder Weise anpassen. Und hier sind es die Festpreise, zu denen auch der Ladenpreis des Buches zählt, die diesen Gefahren ausgesetzt sind. Wann spricht man nun heute von einer Durchbrechung des festen Ladenpreises? Sie kann einmal vom Verleger oder vom Sortimenter ausgehen.

Die mannigfachen Arten der Durchbrechung kann man in u n e c h t e und e c h t e einteilen. Unter unechter Durchbrechung verstehen wir die in der Verkaufsordnung zugelassenen Ausnahmen; unter echter Durchbrechung die Fälle, die in der Verkaufsordnung ausdrücklich verboten sind und gegen die verstoßen werden kann oder wird.

Durch den Verleger kann eine Abweichung vom festen Ladenpreis erfolgen bei sog. Vorzugspreisen. Nach § 11 der Verkaufsordnung [306] ist die Einräumung eines Vorzugspreises zulässig, wenn bei der Herausgabe des Werkes eine finanzielle Mitwirkung von Behörden, Vereinen, Wirtschaftsverbänden oder sonstigen Personenmehrheiten vorliegt und diese Stellen dann das Werk beziehen. Zu Vorzugspreisen darf aber der Verleger dann nur liefern, wenn durch die Mitwirkung der Personen 20 % der Auflage gesichert ist. Er ist dann berechtigt, das erscheinende Werk zu einem ermäßigten Preis an die Beamten und Mitglieder der Behörden oder Vereine abzugeben (§ 11 Ziffer 1 u. 2). Ebenso muß aber der Verleger dem Sortimenter die Möglichkeit geben, ebenfalls das Werk unter dem vorgeschriebenen Preis abzugeben, wenn er ihm die Zugehörigkeit des Kunden zu Behörden usw. im Sinne von § 11 Ziffer 1 u. 2 nachweist (§ 11 Ziffer 4). Der Sortimenter hat dabei Anspruch auf mindestens ⅔ des auf den vollen Ladenpreis gewährten Rabattsatzes. Auch bei dem Vertrieb von Werken zum regulären Preis durch das Sortiment kann der Verleger eine Preisermäßigung im Sinne des § 11 Ziffer 1 u. 2 gestatten, wenn er dies bei der ersten Ankündigung der Werke oder spätestens unverzüglich nach Abschluß eines Vorzugsabkommens im Börsenblatt anzeigt (§ 11 Ziffer 3).

[305] Vgl. Steinkopf, Organisationsfragen, der über das ganze Gebiet gut unterrichtet. S. 59—74.

[306] Alle weiteren angeführten Paragraphen weisen auf die Verkaufsordnung hin.

Ferner ist der Verleger berechtigt, ein Verlagswerk unter dem Ladenpreis abzugeben, wenn dieses zur Einführung, zur Absatzregelung oder zur Bestimmung der Auflagenhöhe geschieht. Er kann dann sog. Subskriptionspreise für das Werk bestimmen. Die Preise sind aber nur für eine begrenzte Zeit, längstens bis zur völligen Erscheinung des Werkes gültig (§ 12 Ziffer 1). Beabsichtigt der Verleger zu solchen Preisen seine Verlagswerke abzugeben, so ist er verpflichtet, den Preis und dessen Geltungszeit bei der ersten Ankündigung des Werkes oder seiner Teile im Börsenblatt dem übrigen Buchhandel und dem Publikum bekanntzugeben.

Ebenso kann er eine Reihe zusammenhängender Werke zu einem ermäßigten Gesamtpreis (Partie- und Serienpreis) oder eine größere Anzahl desselben Werkes, soweit es für den Massenvertrieb in Frage kommt, zu einem Partiepreis liefern, wenn der Ladenpreis nicht höher als RM 2.— ist. Hier ist er ebenfalls verpflichtet, die ermäßigten Verkaufspreise im Börsenblatt bekanntzugeben, damit das Sortiment auch zu diesen Preisen liefern kann. Die Partiepreise müssen auf dem Titel, auf dem Umschlag oder auf dem Einband des Werkes aufgedruckt sein (§ 12 Ziffer 2).

Dem Verleger, der neben seinem Buchverlag noch einen Zeitschriftenverlag betreibt, ist es gestattet, den Abonnenten seiner Zeitschriften Bücher unter dem Ladenpreis zu liefern, wenn sie inhaltlich mit dem Stoff der Zeitung im Zusammenhang stehen. Die Bücher müssen entweder als Sonderveröffentlichungen der Zeitschrift als Sonderheft, Ergänzungsheft bezeichnet oder von der Schriftleitung herausgegeben sein, oder sie müssen vor ihrem Erscheinen in der Zeitung angekündigt werden. Sie sind dann auf dem Wege der Subskription erhältlich. Der Verleger hat dabei die Verpflichtung, dem Sortimenter, der seine Zeitschrift vertreibt, ebenfalls instand zu setzen, seinen Beziehern die Büchern zu demselben Preis zu liefern (§ 12 Ziffer 3).

Im Falle der Rückgabe einer älteren Auflage eines Verlagswerkes oder eines ihm in der Art und Umfang ähnlichen Werkes zur Erstehung der neuesten Auflage, kann der Verleger einen besonderen Preis (Umtauschpreis) festsetzen, wenn er dem Sortimenter auch ermöglicht, die ihm von dem Publikum zurückgegebenen Werke beim Kauf des neueren zu dem Umtauschpreis zu liefern. Außerdem muß er vor dem Erscheinen der neuesten Auflage die Umtauschbestimmungen im Börsenblatt mitteilen (§ 12 Ziffer 4 a).

Beim Kauf eines Werkes neuester Auflage kann auch die ältere Auflage dieses oder ein ihm ähnliches Werk angerechnet werden. In diesem Falle ist aber zu beachten, daß kein höherer Marktwert angerechnet wird, als der, der im Antiquariatsbuchhandel üblich ist (§ 12 Ziffer 4 b).

Die unter dem Ladenpreis geltenden Preise, wie Subskriptions-, Serien- und Partiepreise, sowie die für Buchveröffentlichungen an Zeitschriftenbezieher und Umtauschpreise genießen alle den Schutz von Ladenpreisen durch den Börsenverein (§ 12 Ziffer 5).

Die echten Unterschreitungen des Ladenpreises sind zahlreicher und mannigfaltiger als die in der Verkaufsordnung anerkannten echten Durchbrechungen; z. B. ist eine echte Durchbrechung gegeben, wenn der Verleger trotzdem seine Verlagswerke im Sinne von § 11 Ziffer 1 u. 2 abgibt, obwohl keine Beteiligung von Behörden, Vereinen oder sonstigen Personenmehrheiten vorliegt, denn es ist dann die Gefahr gegeben, daß diese Stellen

die Werke an ihre Mitglieder unter dem Ladenpreis abgeben. Ebenso liegt eine Unterbietung des Ladenpreises vor, wenn der Verleger seine Werke zum regulären Preis durch das Sortiment vertreiben läßt, er selbst aber nach § 11 Ziffer 1 u. 2 seine Verlagswerke absetzt, ohne daß er das Sortiment durch eine Anzeige über die Vorzugspreise im Börsenblatt benachrichtigt; oder er bestrebt ist, den eignen Ladenpreis bei der Belieferung von Behörden zu unterbieten und somit das Sortiment auszuschalten versucht. Ferner ist auch eine Durchbrechung darin zu sehen, wenn der Verleger Werke im Sinne des § 11 Ziffer 1 an solche Vereine liefert, deren Zweck es ist, die Verlagswerke eines oder mehrerer Verleger zu ermäßigten Preisen ihren Mitgliedern zu liefern, ohne an der Herausgabe des Werkes maßgebend beteiligt gewesen zu sein.

Der Verleger darf auch nicht Werke unter Mißachtung der im § 12 für die Subskriptions-, Serien- und Partiepreise usw. geregelten Bestimmungen abgeben. Unterläßt in diesen Fällen der Verleger für die Werke die Ankündigung gegenüber dem Sortiment, oder gibt er erst dann seine Vorzugspreise bekannt, nachdem sich der Sortimenter für die Einführung des Werkes schon eingesetzt und Bestellungen zum regulären Preis von Personen angenommen hat, an die sich die Vorzugsangebote richten, so liegt auch hier eine echte Durchbrechung vor. Verboten ist es auch dem Verleger beim Vorzugsangebot Provisionsgewährung an nicht gewerbsmäßige Vermittlungspersonen (Betriebsangehörige, Beamte) zu versprechen, oder Sammellisten zu veröffentlichen, auf die alle verzeichneten Personen den Vorzugspreis erhalten. Bei Vorzugslieferungen hat der Verleger, besonders der wissenschaftliche, darauf zu achten, daß das vorzugsweise gelieferte Buch (z. B. Prüfungsstück) nur an solche Stellen geliefert wird, die sich wirklich und entscheidend für die Einführung des Werkes einsetzen können und nicht an solche Personen zugehen läßt, die keinerlei Einfluß besitzen.

Echte Durchbrechungen des Ladenpreises sehen wir auch noch in folgenden Fällen:

a) der Verleger verkündet in seinem Angebot, daß der direkte Vertrieb die einfachste Art des Bezugs sei;

b) er versucht Kreise und Berufe heranzuziehen, die mit Buchhändlern nicht das Geringste zu tun haben und gewährt diesen den vollen Buchhändlerrabatt;

c) der Verleger bringt große und gut ausgestattete Werke heraus, die nicht über das Sortiment zu bestellen sind und läßt sie durch Reisende an Private absetzen;

d) er liefert an Vereinsbuchhandlungen Bücher, die diese später an ihre Abnehmer bzw. Mitglieder in Form eines Preisnachlasses oder einer Dividende abgeben. Hier ist vom Verleger darauf zu achten, nur an solche Vereinsbuchhandlungen zu liefern, die die Vorschriften des Börsenvereins beachten und unter buchhändlerischer Leitung stehen;

e) der Verleger liefert den Arbeitern und Angestellten und seinem Verlag technisch angegliederten Betrieben Bücher zu Nettopreisen. Diese Betriebsangehörigen bilden keine buchhändlerischen Angestellten im eigentlichen Sinn. Wohl ist der Verleger berechtigt, ihnen Schriftwerke mit Nachlaß zu geben, aber dieser Nachlaß hat sich dann in

niedrigen Grenzen unter dem Ladenpreis, aber in höheren Grenzen über den Vollrabatt zu halten;

f) der Verleger liefert seinen Mitarbeitern (Autoren) Bücher des eignen und fremden Verlags zu Vorzugspreisen, die diese dann an die ihnen nahestehenden Bibliotheken und Institute oder Privatpersonen weitergeben. Wenn auch in diesen Fällen eine direkte Verletzung der Verkaufsordnung nicht vorliegt, so stellt dieses Verfahren einen direkten Verstoß gegen den § 26 des Verlagsrechtgesetzes dar. Durch diese Vorschrift erhält der Autor nur das Recht, Bücher zum eignen Gebrauch als Entschädigung für die für den Verlag geleistete Arbeit billiger zu erstehen. Er hat jedoch nicht das Recht, die billiger erstandenen Bücher an Bibliotheken usw. abzugeben, da diese in den meisten Fällen beim Bezug neuer Werke an das Sortiment gebunden sind;

g) der Verleger setzt den Preis für eine bestimmte Zeit herab, nach deren Ablauf der frühere höhere Ladenpreis wieder gelten soll. Da diese Maßnahme einer Aufhebung des Ladenpreises gleichkommt, ist nach Ablauf der Frist der Schutz des höheren Ladenpreises derselben Auflage durch den Börsenverein nicht mehr möglich;

h) er hebt den Ladenpreis auf, unterläßt aber die Anzeige im Börsenblatt; oder er trifft Maßnahmen, die einer Aufhebung des Ladenpreises gleichkommen; z. B. Abgabe von Auflageresten; Abgabe von größeren Partien ohne Verpflichtung zur Aufrechterhaltung des Ladenpreises; Abgabe von Werken als Zeitungsprämien; Gewährung von Händlerrabatten, die eine Aufhebung des Ladenpreisschutzes durch den Börsenverein zur Folge hat; Festsetzung von Mindestverkaufspreisen an Stelle der bisherigen Ladenpreise.

Wie durch den Verleger eine Verletzung zur Einhaltung der buchhändlerischen Vorschriften vorkommen kann, kann auch eine unechte und echte Durchbrechung durch den vertreibenden Buchhandel, dem Sortiment, geschehen.

Dem Sortimenter ist es durch den § 6 der Verkaufsordnung gestattet, Bücher über oder unter dem Ladenpreis zu verkaufen, wenn er selbst diese in besserer oder geringerer Ausstattung einbinden läßt und die Genehmigung des Verlegers vorher einholt. Ebenso kann er Werke und Schulbücher mit einem Aufschlag auf den Ladenpreis verkaufen, wenn er die Verlagswerke mit geringerem Rabatt als 30 % bzw. 25 % vom Verleger geliefert bekommt (§ 7). Bei dem Verkauf verliehener Werke an den Entleiher darf der Sortimenter das Buch nur unter dem Ladenpreis abgeben, wenn das Buch bei der Verleihung seiner Erhaltung nach nicht mehr ganz neu war, sonst hat er es als neu zu berechnen (§ 9 Ziffer 1). Bei Aufgabe seines Geschäftes oder bei Konkurs können die neuen Werke durch den Sortimenter unter dem Ladenpreis an das Publikum verkauft werden (§ 9 Ziffer 2). Ferner kann der Sortimenter Bücher zu ermäßigten Ladenpreisen abgeben, wie sie in den §§ 11—12 der Verkaufsordnung vorgesehen sind; er hat dabei sich nach den Vorschriften des Verlegers zu richten. Eine unechte Durchbrechung des Ladenpreises durch den Sortimenter bilden auch die Bücher, die vom Verleger ohne Festsetzung eines Ladenpreises herausgegeben oder

zu einem Mindestverkaufspreis verkauft werden sollen. Hier steht es in dem freien Ermessen des Sortimenters, diese Bücher zu verkaufen, wie es ihm beliebt. Allerdings kann es zu einem unlauteren Wettbewerb führen, da der Sortimenter niemals wissen kann, zu welchen Preisen sein Platzkonkurrent verkauft. Daher werden auch die Mindestverkaufspreise vom Börsenverein nicht geschützt, da sie keine Ladenpreise im Sinne der buchhändlerischen Ordnung darstellen (§ 5 Ziffer 5), sondern eine Aufhebung des festen Ladenpreises bedeuten (§ 13 Ziffer 3 d).

Die echte Durchbrechung des festen Ladenpreises kann durch alle Arten des unlauteren Wettbewerbs, des Schneeballsystems, des unzulässigen Ausverkaufs, den vermeintlichen Gratisabgaben, der Gewährung eines höheren Rabatts oder Skontos (§ 8 Ziffer 1), in übermäßig langen Ratenzahlungen, durch Besorgung von Büchern zu Nettopreisen usw. geschehen. Unter den genannten Arten bildet die stärkste Durchbrechung die Schleuderei des Sortimenters, wenn er einfach unter dem festgesetzten Preis des Verlegers verkauft und der Vorschrift des § 5 Ziffer 1 der Verkaufsordnung zuwiderhandelt. Da die meisten Bücher Markenartikel sind, so ist jeder Verkauf unter dem Ladenpreis als ein gegen die guten Sitten verstoßendes Preisschleudern anzusehen[307]. Auch die Gewährung von Zugaben in Form von Büchern, Kalendern oder sonstigen Gegenständen des Handels beim Kauf von Büchern ist als Schleuderei anzusehen, denn das Buch ist ein Markenartikel, eine Ware mit gebundenem Preis. Zugaben sind nur solange zulässig, als sie der Werbung dienen (§ 8 Ziffer 1); z. B. schenkungsweise Überlassung von Bücherkatalogen oder sonstigem Werbematerial. Unzulässig sind aber Zugaben, wenn sie tatsächlich den Preis des Buches verringern, auch wenn ihnen durch Aufdruck der Firma das Aussehen von Werbemitteln gegeben worden ist. Heute sind durch das „Gesetz über das Zugabewesen vom 12. Mai 1933" jegliche Zugaben verboten, soweit es sich nicht um die bisher schon erlaubten Reklamegegenstände und geringwertige Kleinigkeiten, sowie nicht um die mit einer beaufsichtigten Abonnentenversicherung verbundenen Zeitungen und Zeitschriften handelt. Wir sehen, daß daß Gesetz die gleiche Regelung hat, wie sie der Buchhandel in seiner Verkaufsordnung § 8 Ziffer 1 seit Jahren besitzt.

Dem Sortimenter ist es weiter verboten, Bücher an einen anderen Händler billiger abzugeben, der dem Buchhandel fernsteht und der sie dann unter dem Ladenpreis auf den Markt gelangen läßt. Der Sortimenter darf auch nicht Bücherware aus fremden Sortimentslagern erwerben und sie unter dem festgesetzten Preis weiterverkaufen (§ 9 Ziffer 3). Auch solche Bücher, deren Ladenpreis nicht aufgehoben ist, und die der Verleger in kleineren oder größeren Mengen mit hohem Rabatt an den Sortimenter liefert, können einer echten Durchbrechung Vorschub leisten. Hier ist dann die Gefahr, daß der bevorzugte Sortimenter den Ladenpreis nicht einhält und die übrigen Sortimenter, die mit dem Originalrabatt einkaufen, wirtschaftlich und in ihrem Ansehen schädigt.

Gleichfalls bedeutet der Angestelltenbuchhandel eine Gefahr für eine echte Durchbrechung des Ladenpreises. Hier ist es meistens so, daß die Angestellten Bücher vom Verleger oder Sortimenter beziehen, deren Betrag

[307] Vgl. UnlWG §§ 1; 13 Abs. 1. — Vgl. Rosenthal, Kommentar, § 1 Note 92. — Vgl. RG. Entsch. vom 24. Jan. 28 II 272/27 Bd. 120, S. 51.

in keiner Höhe zu ihrem Lohn steht. Es besteht dann die Möglichkeit, daß dem vertreibenden Buchhandel durch sie eine Konkurrenz entsteht, da sie Bücher unter dem Ladenpreis, nur mit einem geringen oder keinem Aufschlag auf den Nettopreis, an das Publikum gelangen lassen.

Aber dem Ladenpreis drohen nicht nur Gefahren durch den regulären Buchhandel; Gefahren drohen ihm auch aus dem Lager der „Auch"buchhändler, der Warenhäuser, Einheitspreisgeschäfte, Vereinsbuchhandlungen, Konsumgenossenschaften usw. Es wird heute in Deutschland kaum noch ein Warenhaus geben, das innerhalb seines Betriebes nicht eine Buchabteilung besitzt. Haben sich auch die Warenhäuser fast allgemein den buchhändlerischen Vorschriften des Börsenvereins unterworfen und Aufnahme als Volksbuchhandlungen im Adreßbuch gefunden, so wird es trotzdem immer noch einige geben, die ohne Rücksicht auf die Verkaufsvorschriften ihre Geschäfte tätigen. Sie ähneln mehr einem Antiquariats- als einem Sortimentsbetrieb. Bei diesen Geschäften ist eine Buchschleuderei sehr leicht möglich, da sie, infolge ihrer größeren Kapitalkraft gegenüber dem Sortiment, in der Lage sind, Restauflagen oder Konkursbestände zu kaufen und diese Restbücher unter dem noch vorläufig im regulären Buchhandel geltenden Ladenpreis verkaufen. Da in beiden Fällen der Ladenpreis aufgehoben ist (§§ 5 Ziffer 8; 9 Ziffer 2) sind diese Geschäfte mangels Gebundenheit an den Ladenpreis in der Lage, dem bücherkaufenden Publikum gegenüber billiger als der normale Buchladen zu erscheinen.

Auch bei dem Zusammenschluß von Konsumentenkreisen in irgend einer Rechtsform (Verein, G. m. b. H., Genossenschaft, Büchergilde usw.) geschieht der Zusammenschluß manchmal nur zu dem Zweck, als vertreibende oder sogar als herstellende Buchhandelsfirma zu erscheinen, um die Bücher an die Mitglieder billiger abzugeben, oder durch Aussparung der dem Gewerbe zufließenden Gewinne (Dividende), oder durch die Vorteile des Büchergroßeinkaufs, oder sogar durch die Bücherverkäufe erzielten Gewinne idealen oder anderen Zwecken zuzuführen, z. B. bei den Missionsbüchereien. Diese „Auch"buchhandlungen bilden besonders in Zeiten von Konjunkturrückgängen gegenüber dem regulären Sortimentsbuchhandel eine Gefahr, da sie aus Selbsterhaltungstrieb Wege beschreiten werden, die das reguläre Sortiment nicht betreten kann, um durch Preisunterbietungen ihren Bücherabsatz und damit auch ihre Käufer zu halten suchen. Durch diese Geschäftsmanier können sie einen großen Teil des Sortiments durch Absatzmangel vernichten.

Bei dem Antiquariats- und Restbuchhandel ist eine Durchbrechung im Verkauf unter dem Ladenpreis möglich. Sind auch den beiden Handelsarten durch §§ 13 und 14 der Verkaufsordnung Schranken gesetzt, so können sie nicht daran gehindert werden, Bücher zu verschleudern. Beide sind nicht an einen Ladenpreis gebunden. Der Nutzen des Antiquars wird nicht durch den Wiederverkäuferrabatt bestimmt. Er bestimmt vielmehr den Verkaufspreis des Buches nach dem Einkauf plus des Spesen- und Gewinnzuschlags, den er persönlich bemißt und der ein Vieles des Einkaufspreises betragen kann. So ist es leicht möglich, daß nur ein konzessionierter Antiquariatsbetrieb, der nicht dem Buchhandel angeschlossen ist, ungebrauchte und noch preisgeschützte Bücher unter dem Ladenpreis verkauft, oder solche verkauft, die zum Teil aus Zwangsverkäufen oder sonstigen größeren

Aufkäufen von Lagerbeständen stammen, oder die schon gewerbsmäßig ausgeliehen waren, aber keine Spuren des Gebrauchs aufweisen. Für solche Werke, die aus Ankauf ganzer Lagerbestände von Wiederverkäufern stammen, müßte der Nachweis des Antiquariatscharakters, ebenso Ankauf, Zeit und Größe des Lagers erbracht werden.

Bei dem Restbuchhandel oder Großantiquariat liegen die Dinge anders. Hier werden Restauflagen vom Verleger abgestoßen, sei es aus Gründen der Lagerräumung, um neuer Literatur Platz zu machen, oder um Kapital hereinzubringen. Solange es sich um Restauflagen von solchen Werken handelt, die nicht wieder neu erscheinen sollen, wird das moderne Antiquariat für den Sortimentsbuchhandel keine Gefahr bilden, wenn der Handel auch manches bestellte Werk nicht mehr vom Originalverleger, sondern unter erschwerten Umständen und Zeitverlust vom Restbuchhandel beziehen muß. Werden jedoch Teile oder größere Partien einer bestimmten Auflage verramscht, während die Vorräte des Verlegers noch zum festen Ladenpreis abgegeben werden, so ist darin eine große Gefahr für das Sortiment zu sehen. In diesen Fällen ist der Verleger nach § 13 Ziffer 3 der Verkaufs- und § 4 der Verkehrsordnung verpflichtet, die Aufhebung des Ladenpreises für das Buch anzuzeigen. Unterläßt er diesen Schritt, so stellt ein Verkauf der Werke durch den Restbuchhandel insofern eine echte Durchbrechung dar, als die Bücher neben den übrigen, die sich noch im Sortimentsbuchhandel befinden, unter dem Ladenpreis verkauft werden können. Das Verramschen ohne Ankündigung bildet dann insoweit eine Gefahr für das Sortiment, als ihm durch den Restbuchhandel eine große Konkurrenz entsteht, da er noch an einen bestimmten Preis gebunden ist und auch diesen einhalten muß, ohne daß er erfährt, daß die bei ihm vorhandenen Bücher keinen vorgeschriebenen Preis mehr besitzen. Während es sich vielleicht für die Verbreitung und Bekanntmachung des Verlagswerkes eingesetzt und große Kosten nicht gescheut hat, um einen guten Absatz zu erzielen, werden nun die von ihm zu regulären Bedingungen bezogenen Bücher unter dem Ladenpreis abgegeben, sodaß seine ganzen Bemühungen hinfällig werden. Dadurch erleidet der Sortimenter Verluste, denn die Bücher, die er direkt vom Verleger fest oder gar bar bezogen hat, muß er nun billiger verkaufen. Das ist allerdings nicht der Fall, wenn der Verleger eine Aufhebung des Ladenpreises innerhalb der ersten zwei Jahre nach Erscheinen des Schriftwerkes vornimmt; er ist dann nach § 4b der Verkehrsordnung verpflichtet, die von ihm unmittelbar bar oder fest bezogenen Bücher des Sortimenters zurückzunehmen.

Auch mit den Besprechungsexemplaren kann der Ladenpreis durchbrochen werden. So können von den Redaktionen durch Privatleute Exemplare erbeten werden unter dem Vorwand, daß sie eine Besprechung vornehmen wollen, die aber tatsächlich nicht erfolgt. Grund dabei ist aber, auf billige Art und Weise sich eine größere Bibliothek anzuschaffen oder sich durch den billigeren Weiterverkauf der Rezensionsexemplare einen kleinen Verdienst zu verschaffen. Es hat hier der Verleger die Pflicht, um im Absatz der Auflage nicht geschädigt zu werden, bei der Verwendung die richtige Auswahl zu treffen und die Exemplare an solche Stellen zu leiten, wo eine wirkliche und sachliche Besprechung erfolgt.

Eine Durchbrechung des Ladenpreises kann auch durch die Leihbibliotheken erfolgen. Die im letzten Jahrzehnt entstandenen Unternehmungen bildeten nicht nur eine wirtschaftliche und kulturelle Gefahr für die Allgemeinheit, sondern auch für den Buchhandel, da oft die durch sie vermittelte Lektüre Schund- und Schmutzliteratur war, und ihre Besitzer oft nicht über die notwendige buchhändlerische Bildung verfügten. Schnelle Verdienstmöglichkeiten, gute Kapitalanlage und Erzielung höherer „Gewinne" bildeten den Anreiz neben dem Lesebedürfnis des Publikums zur Gründung solcher Unternehmungen. Aber auch für den Ladenpreis waren sie eine Gefahr. Warum sollte der Leihbüchereibesitzer zwecks Rentabilität die vom Grossisten mit großem Rabatt (manchmal bis zu 75 %!) bezogenen Bücher nicht auch verkaufen, anstatt sie nur zu verleihen? Daß er dann bei der Gelegenheit des Weiterverkaufs den Ladenpreis des Buches nicht eingehalten hat, ist leicht erklärlich. Damit wurde der Schleuderei der Weg geöffnet, den das reguläre Sortiment nicht beschreiten darf. Heute hat die Reichsschrifttumskammer auf Grund der §§ 3 und 25 der Verordnung zur Durchführung des Kulturkammergesetzes Neugründungen und Wiederöffnungen von Leihbibliotheken für das gesamte Reichsgebiet[308], sowie ein Verbot von Buchverkäufen durch sie mit folgender Begründung erlassen: „Auf Grund des Einzelhandelsgesetzes steht das Recht des Bücherverkaufs ausschließlich den Buchhandlungen und denjenigen Leihbüchereien zu, die gewerbepolizeiliche Erlaubnis zum Buchverkauf besitzen. Den übrigen Leihbüchereien ist ein Verkauf an das Publikum ebensowenig gestattet wie den Buchhandlungen das unangemeldete gewerbsmäßige Verleihen von Büchern. Für den Verkauf antiquarischer Bücher, sowie für den Verkauf von Büchern zu herabgesetzten Preisen gelten die gleichen Bestimmungen. Zuwiderhandlungen haben die Nichtanerkennung bzw. Sperrung des betreffenden Unternehmens zur Folge[308]." Allerdings können diejenigen Leihbüchereien, die vor dem 5. Januar 1934 die gewerbepolizeiliche Erlaubnis zum Verkauf erhalten haben, Sortimentsgeschäfte bis auf weiteres weiterbetreiben; neue Anträge zum Buchverkauf dürfen nicht mehr genehmigt werden[309].

12. Der Börsenverein ein Kartell?

In der Volkswirtschaftslehre ist der Begriff des Kartells ziemlich umstritten. So definiert Kleinwächter[310], der zuerst systematisch die Kartelle behandelte, diese als „Übereinkommen der Produzenten und zwar der Unternehmer der nämlichen Branche, deren Zweck dahin geht, die schrankenlose Konkurrenz der Unternehmer untereinander einigermaßen zu beseitigen und die Produktion mehr oder weniger derartig zu regeln, daß dieselbe wenigstens annähernd dem Bedarf angepaßt werde, speziell beabsichtigen die Kartelle eine etwaige Überproduktion zu verhindern". Er unterscheidet folgende Formen:

1. Kartelle, die lediglich die Menge der Produktion regeln;
2. Kartelle, die lediglich die Preise der Artikel regeln;

[308] Vgl. Börsenblatt 1934, Nr. 5, S. 13; Nr. 35, S. 125; Nr. 115, S. 449.
[309] Vgl. ebenda, Nr. 17, S. 58.
[310] Ein Beitrag zur Frage der Organisation der Volkswirtschaft, S. 126.

3. Kartelle, die lediglich das Quantum der Produktion als auch einen Minimalpreis der Artikel festsetzen;
4. Kartelle, bei denen die Produktion in irgend einer Weise unter die kartellierten Werke verteilt wird, sodaß alle gleichzeitig beschäftigt sind, keiner feiert, keiner überhäuft ist;
5. Kartelle, bei denen den Unternehmern bestimmte geographisch begrenzte Absatzgebiete zugewiesen werden.

Bücher[311] bezeichnet dann als Kartell „jede vertragsmäßige Vereinigung von selbständigen Unternehmungen, welche den Zweck verfolgt, durch dauernde monopolistische Beherrschung des Marktes den höchstmöglichen Kapitalprofit zu erzielen".

Gleich Bücher betont den monopolistischen Charakter Pohle[312]. Nach ihm sind Kartelle „auf dem Wege freien Vertrags entstandene Vereinigungen von Wirtschaftssubjekten gleicher oder verwandter Berufe, welche in einer, auf dem System der freien Konkurrenz beruhenden Volkswirtschaft durch die aus der Einschränkung des freien Wettbewerbs unter den Beteiligten hervorgehende monopolistische Beeinflussung der Marktverhältnisse den größtmöglichsten Vorteil für ihre Mitglieder zu erreichen suchen".

Weite Verbreitung hat dann die Liefmannsche Definition gefunden[313]; er versteht unter Kartellen „freie Vereinbarungen oder Verbände zwischen selbständig bleibenden Unternehmern derselben Art zum Zwecke monopolistischer Beeinflussung des Marktes". Er unterscheidet folgende Formen:

1. Gebietskartelle, in denen mehrere territorial zusammengehörende Gruppen von Unternehmern ihr Absatzgebiet voneinander abgrenzen und sich ein bestimmtes Absatzgebiet garantieren oder sich bestimmte Abnehmer zuweisen;
2. Produktionskartelle, die einen Prozentsatz bestimmen, den alle Kartellmitglieder auf ihre Produktion im Verhältnis zu der in einem früheren Zeitraum einschränken müssen;
3. Submissionskartelle, bei denen der Verband bestimmt, welches Mitglied die niedrigsten Offerten machen und den Auftrag ausführen soll und die übrigen nur zum Schein mit höheren Angeboten mitwetteifern, die Absatzmöglichkeit aber schon von vornherein nach einem bestimmten Schlüssel verteilt ist;
4. Preiskartelle, die eine Verteilung der Gewinne vornehmen, in der Form, daß alle Einnahmen in eine gemeinsame Kasse fließen und an die Kartellmitglieder im Verhältnis ihrer Beteiligungsziffer verteilt werden;
5. Kalkulationskartelle, in denen die Mitglieder zwar nicht gemeinsame Preislisten, sondern nur gemeinsame Normen der Selbstkostenberechnung und eventuell bestimmte Gewinnzuschläge zu den so festgestellten individuellen Selbstkosten vereinbaren;

[311] Die wirtschaftlichen Kartelle, in: Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 61, S. 145.
[312] Die Kartelle der gewerblichen Unternehmer, S. 11.
[313] Kartelle, Konzerne und Trusts, 8. Aufl., S. 9.

6. Konditionsverbände, die von den Mitgliedern ein bestimmtes Tun oder Unterlassen fordern und Vereinbarungen über Zahlungs- und sonstige Geschäftsbedingungen aufweisen[314].

Während die Vorgenannten, außer Kleinwächter, den monopolistischen Charakter stark betonen, tritt neuerdings dieser bei Lehnisch, Isay und Beckerath zurück. In Anlehnung an Sombart[315] sieht Lehnisch[316] die Kartelle als „Vereinbarungen zwischen selbständig bleibenden Unternehmern derselben Art zum Zweck der Regelung des Marktes und Beschränkung des Wettbewerbs" an. Ähnlich bezeichnet Isay[317] das Kartell als „eine Vereinbarung selbständiger Unternehmer eines Gewerbezweiges, welches den Einkauf, die Erzeugung oder den Absatz innerhalb des Gewerbezweiges regelt". Beckerath[318] bestimmt das heutige Kartell als eine „Vereinbarung selbständig bleibender Unternehmer einer Branche, zum Zwecke der Regulierung der Produktion und des Marktes im Interesse der Rentabilität der Mitglieder".

Die zuletzt genannten Definitionen leugnen mit Recht den monopolistischen Charakter des Kartells, der ja durchaus nicht bei jedem Kartell vorkommt und der auch nicht letzter Zweck des Kartells ist. Letzter Zweck des Kartells ist vielmehr die Rentabilität der Mitgliedsunternehmungen, wobei allerdings die Marktbeherrschung eine Rolle spielt. Aus diesem Grunde kann man das Kartell definieren als eine Vereinbarung selbständig bleibender Unternehmer einer Branche, die mittels Marktbeherrschung eine möglichst große Rentabilität der Mitgliedsfirmen zu erreichen sucht.

Ist nun der Börsenverein entsprechend den vorausgehenden Darlegungen als Kartell zu betrachten?

Im Laufe der Jahre sind über den Kartellcharakter des Börsenvereins die verschiedensten Auffassungen von Wissenschaftlern und buchhändlerisch orientierten Verfassern vertreten worden. Zum ersten Male wird von einem Buchhändlerkartell bei Schmoller[319] gesprochen, der auch diese Bezeichnung in die Literatur eingeführt hat. Koppel[320] schreibt, daß der Börsenverein als ein Kartell zu betrachten sei, da er der Aufrechterhaltung des Ladenpreises diene und die Verkaufsbedingungen von der freien Konkurrenz unabhängig zu machen suche. Bücher[321] vergleicht den Börsenverein als Kartell mit anderen Kartellen, gibt aber keine genaue Definition. Pohle[322] gebraucht das Wort „Kartell deutscher Buchhändler", fügt aber hinzu, „daß man, genau genommen, von einem deutschen Buchhändlerkartell nicht sprechen kann" und er diese Bezeichnung, da sie nun in der Öffentlichkeit eingeführt sei, nur der Kürze wegen beibehalte. Siebeck[323] beschäftigt sich nicht mit der theoretischen Frage, sondern stellt nur fest, daß der Börsenverein kein Fachverband zwecks Kapitalvereinigung und Unterdrückung der Konkurrenz auf seiten der Produzenten ist. Eine eingehende Unter-

[314] Liefmann, R., Kartelle, Konzerne und Trusts, 8. Aufl., S. 39 fg.
[315] Sombart, W., Das Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus, Bd. 2, S. 696 fg.
[316] Lehnisch, Kartelle und Staat, S. 41.
[317] Isay, Studien im privaten und öffentlichen Recht, S. 12/13.
[318] Beckerath, Aufsatz in: Wirtschaftsdienst 1927, S. 1119.
[319] Schmoller, G., Vorwort zu Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 60.
[320] Koppel, A., Organisation, Lage und Zukunft des deutschen Buchhandels, S. 290.
[321] Bücher, K., Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft, S. 99.
[322] Pohle, L., Das deutsche Buchhändlerkartell, S. 497.
[323] Siebeck, P., Die Organisation des deutschen Buchhandels und seine Bücherpreise.

suchung über den Kartellcharakter des Börsenvereins ist von Liefmann[324] angestellt worden. Die Frage wurde auch seinerzeit in der vom Reichsamt des Innern 1904 vorgenommenen Kartellenquete als zweifelhaft angesehen[325].

Von buchhändlerischer Seite äußerte sich über den Kartellcharakter des Börsenvereins einmal Menz[326]. Er schreibt: „Weil die Erhaltung des weitverzweigten Vertriebsnetzes im Sinne des Nexus des deutschen Buchhandels ein Gesamtinteresse einschließlich desjenigen der Autoren wie der Bücherkäufer darstellt, deshalb hat der Gesamtbuchhandel auch die Solidarhaftung für die Aufrechterhaltung der von den Verlegern vorgeschriebenen Verkaufspreise aufgerichtet. Ein Preiskartell stellt er deswegen durchaus nicht dar. Denn jeder einzelne Preis wird ja frei vom Verleger allein festgesetzt." Franz[327] schreibt: „Der Börsenverein als Schützer des festen Preises kann aber, wie die Verhältnisse heute liegen (1927), nicht einem Kartell gleichgestellt werden." Anderer Ansicht ist jedoch Winterhoff[328], der den Kartellcharakter des Börsenvereins durchaus bejaht. Er spricht von einem „Detailbuchhändlerpreiskartell" und sagt: „Die Abmachungen des Börsenvereins kann man als eine freie, langfristige Vereinbarung zwischen selbständig bleibenden Detailhändlern des Buchhandels zum Zwecke der Sicherung eines höheren Gewinnes mittels Monopolisierung des Wiederverkaufs auf solche Betriebe bezeichnen, welche die betreffenden Kartellvorschriften befolgen." Nitschmann[329], der die Arbeit Winterhoffs scharf kritisierte, schrieb: „Wenn also der Börsenverein überhaupt als Kartell zu betrachten ist, dann kann er wohl nur auf Grund seiner Verkaufs- und Verkehrsordnung ein Konditionenkartell sein." Weitere Untersuchungen über den Kartellcharakter wurden in jüngerer Zeit von Bücking und Dienemann vorgenommen. Bücking[330] kommt zu dem Ergebnis, daß für den Verleger weder ein Preiskartell noch ein Konditionenkartell vorliegt und der Börsenverein für den Verleger in keiner Weise einen Kartellcharakter trägt. Demgegenüber stellt er aber dann fest, daß „für die im Börsenverein zusammengeschlossenen Sortimentsbuchhändler ein Preiskartell vorliege." Dienemann[331] schreibt: „Der Börsenverein kann nicht als Kartell angesehen werden, sondern höchstens als eine monopoloide Organisation angesprochen werden. Seine Sonderstellung als Organisationsform für sich, stark bedingt durch die Eigenart der ihm angehörenden Verbände und durch den Charakter der Ware „Buch", ist oft zu wenig beachtet worden. Der den Börsenverein tragende Gedanke war: Die Gesamtheit des Buchhandels aus sich heraus verbürgt die Innehaltung der Ladenpreise. Die Annahme dieses Grundsatzes bewies, daß der Buchhandel in starkem Maße sich noch als Gemeinschaft fühlte. Sein Zusammenhalt beruhte eben nicht auf zweckrationalen Erwägungen, wie vielfach bei Kartellmitgliedern. — Die Buch-

[324] Liefmann, R., Der deutsche Buchhandel in der Kartellenquete, S. 204.
[325] Kontradiktatorische Verhandlungen, Heft 7.
[326] Menz, G., Der deutsche Buchhandel, S. 48.
[327] Franz, L., Die Konzentrationsbewegung im deutschen Buchhandel, S. 91.
[328] Winterhoff, E., Die Krisis im deutschen Buchhandel, S. 18 fg.
[329] Nitschmann, P., Die Krisis im deutschen Buchhandel, Eine Auseinandersetzung mit Dr. E. Winterhoff, S. 15.
[330] Bücking, H., Verlag, Verlagsbuchhandel und Unternehmer, S. 68 fg.
[331] Dienemann, Fr., Die Organisation des deutschen Buchhandels im letzten Viertel des 19. Jahrhunderts, S. 63/64; 74.

händler beschritten mit der Ausgestaltung des Börsenvereins zu einer Organisation für sich Neuland. In der ihm 1887 gegebenen Gestalt glich er weniger einem Kartell oder einer Innung als vielmehr einer Kammer des deutschen Buchhandels, unter deren Federführung seine Glieder in lebendiger Selbstverwaltung zusammengefaßt wurden zu einer Zeit, als das Organisationswesen in Deutschland kräftiger zu erblühen begann."

Nach diesen vielen verschiedenartigsten Auffassungen wollen wir nunmehr den mutmaßlichen Kartellcharakter des Börsenvereins untersuchen.

Die in dem Börsenverein zusammengeschlossenen Mitglieder setzen sich aus Verlegern und Sortimentern zusammen. Es sind also in ihm Produzenten und Händler organisiert. Damit unterscheidet sich der Verband gegenüber solchen Kartellen, in denen sich nur bestimmte Unternehmer einer Branche zusammenschließen, wobei sie sich — wie beim Preiskartell — verpflichten, die von dem Kartell festgesetzten Preise strengstens einzuhalten, um sich nicht eines Verstoßes gegen die Bestimmungen schuldig zu machen. Im Gegensatz zu dieser Preisfestsetzung durch das Kartell wird im Buchhandel der Preis des Buches nicht durch den Börsenverein, sondern durch den Verleger bestimmt. Jeder Verleger setzt nach seiner eignen Kalkulation den Verkaufspreis fest, ebenso den Einzelverkaufspreis (Ladenpreis) der Sortimenter an das Publikum, der vom Börsenverein geschützt wird. Die Differenz zwischen diesen beiden Preisen ist der dem Sortimenter eingeräumte Rabatt, den der Verleger willkürlich bestimmen kann. Damit ist festgestellt, daß der Börsenverein jedenfalls kein Preiskartell ist, da er eine Macht über den Verleger hinsichtlich der Preisbestimmung nicht ausübt. Aus diesem Grunde ist die Frage, ob der Börsenverein überhaupt ein Kartell darstellt, bestritten worden. Doch ist bei der Behandlung dieser Frage noch zu beachten, daß nach § 3 der Verkaufsordnung von 1930 und 1933 diese für alle Buchhändler und Wiederverkäufer im Gebiete des Börsenvereins verbindlich ist. Die Einwirkung des Börsenvereins zeigt sich also erst in den Bestimmungen der Verkaufsordnung, die sowohl Verlegern und Händlern (Sortimentern) die Einhaltung des festen Ladenpreises vorschreibt (§ 5, Ziffer 1, § 10). Hierin liegt offenbar eine kartellmäßige Abmachung, weil kein Sortimenter diesen Ladenpreis über- oder unterbieten darf und somit mit seinem Kollegen in Preiskonkurrenz treten kann. Diese Bestimmungen bestehen aber nicht unter den Händlern untereinander, die Verletzung löst keinen Anspruch der Kollegen gegen den Verletzer aus, sondern die Verpflichtung ist nur gegenüber dem Börsenverein eingegangen, der eigne juristische Persönlichkeit besitzt.

Liefmann[332] verneint einerseits zwar den Kartellcharakter des Börsenvereins, meint aber andererseits wiederum, daß dieser ein Organ eines Kartells oder einer Mehrheit von solchen sei, was jedoch abzulehnen ist. Dieser von Liefmann in „Der deutsche Buchhandel in der Kartellenquete" vertretene Standpunkt mag bei weiter Auslegung des Begriffs des Kartells unter der Herrschaft der Satzung von 1887 noch gerechtfertigt sein. Liefmann begründet seine Ansicht nämlich damit, daß die Orts- und Kreisvereine Preiskartelle insoweit darstellten, als sie Vereinbarungen über die Einschränkung und Aufhebung des Kundenrabatts getroffen hätten. Dabei

[332] Liefmann, R., Der deutsche Buchhandel, S. 204.

fußte er auf § 3, Ziffer 5 a der Satzung von 1887, die den Orts- und Kreisvereinen gestatteten, mit Genehmigung des Börsenverein-Vorstandes besondere Verkaufsnormen für ihre Gebiete festzustellen. Seitdem ist jedoch eine erhebliche Wandlung eingetreten, indem einmal die Ortsvereine durch die Satzung von 1928 in Wegfall gekommen sind und den Kreisvereinen der soeben skizzierte Tätigkeitskreis entzogen worden ist. Wenn aber die jetzt noch bestehenden Kreisvereine keinerlei Einfluß auf den Ladenpreis besitzen, kann schlechterdings von einem Kartell — der von Liefmann bezeichneten Art — nicht die Rede sein. Offenbar hat Liefmann diese Wandlung übersehen, wenn er in seinem „Kartelle, Konzerne und Trusts[333]“ schreibt: „Unter dem Einfluß des „Produzenten“kartells der Verleger haben sich die lokalen Kartelle der Händler, der Sortimenter, mit jenem zu einer sehr festen, gemeinsamen Organisation auf der Grundlage des ausschließlichen Verbandsverkehrs zusammengeschlossen.“

In diesem Zusammenhang bedarf die Bindung der Sortimenter an den Ladenpreis noch der Erwähnung. Im Jahre 1929 erließ der Deutsche Verlegerverein an die dem Börsenverein angeschlossenen und an einen Teil der übrigen Sortimenter die Aufforderung, gegenüber dem Verlegerverein eine Verpflichtungserklärung dahingehend abzugeben, daß sie den Ladenpreis einzuhalten haben. Wie der erste Vorsitzende des Börsenvereins auf der Hauptversammlung 1929 zum Ausdruck gebracht hat, hat zwar die überwiegende Mehrzahl der Sortimenter diese Verpflichtungserklärung abgegeben; ein Teil der Sortimenter weigerte sich jedoch, der Aufforderung Folge zu leisten. Selbst wenn sich aber die Sortimenter lückenlos zu dieser Verpflichtungserklärung erklärt hätten, so läge ein Kartell, derart wie es Liefmann annimmt, noch nicht vor. Die Verpflichtung der Sortimenter besteht auf Grund ihrer Zugehörigkeit zum Börsenverein gemäß § 5, Ziffer 1 der Verkaufsordnung. Die abgegebene Verpflichtungserklärung ist demnach nur eine zusätzliche. Bezüglich der Verleger aber gilt, daß eine Konkurrenz zwischen den Verlegern gar nicht besteht, da jedes Buch nur e i n e n Verleger hat und daher begrifflich ein Preiskartell zwischen den Verlegern nicht möglich ist.

Nach diesen Betrachtungen kann man in der Verpflichtungserklärung gegenüber dem Börsenverein seitens der Sortimenter ein Konditionskartell sehen. Unter den Kartellformen ist diese die loseste Form. Sie haben besonders den Zweck, Mißbräuche im Handelsverkehr zu beseitigen, den Wettbewerb aber nicht direkt zu beschränken. Diese Voraussetzungen treffen im großen und ganzen auf den Börsenverein zu. Er beschränkt die Verleger in ihrer Tätigkeit in keiner Weise, auch nicht in der Art der Festsetzung des Preises, sondern schreibt ihnen nur die Aufrechterhaltung des Ladenpreises vor (§ 10 Verkaufsordnung). Den Sortimentern macht er dies im § 5, Ziffer 1 zur Pflicht, läßt ihnen aber im Wettbewerb freies Spiel, solange sie nicht gegen die guten Sitten verstoßen (Schleuderei usw.). Demnach liegt also eine kartellmäßige Abmachung vor, allerdings nicht ein Preis-[334], sondern nur ein Konditionskartell, zwischen den im Börsenverein

[333] Vgl. S. 157.

[334] Als Preiskartell konnte man den Börsenverein in den Jahren 1918—1923 ansehen. 1918 verordnete er einen alle Wiederverkäufer verbindlichen prozentualen Teuerungszuschlag auf Grund der Notstandsordnung. 1920 verpflichtete er den gesamten reichsdeutschen und

zusammengeschlossenen Verlegern und Sortimentern bzgl. der Verpflichtung zur Aufrechterhaltung des Ladenpreises.

13. Deutschlands Ausfuhr und Einfuhr von Büchern.

Die Buchausfuhr Deutschlands umfaßt Bücher, Pläne, Karten, Noten usw., die nach allen Ländern der Erde gehen. Die Gesamtausfuhr von Büchern (ausgenommen die Kreuzbandsendungen, die von den Zollbehörden nicht erfaßt werden) betrug in den Jahren 1927—1935:

Jahr	Ausfuhr	Zu- bzw. Abnahme in dz	Wert	Zu- bzw. Abnahme in 1000 RM
1927	71 517	—	45 337	—
1928	85 674	+ 14 157	55 202	+ 9 865
1929	89 270	+ 3 596	55 816	+ 614
1930	87 163	— 2 107	56 975	+ 1 159
1931	80 756	— 6 407	48 036	— 8 939
1932	71 551	— 9 205	36 517	— 11 519
1933	64 266	— 7 285	30 022	— 6 495
1934	55 857	— 8 409	25 113	— 4909
1935	54 562	— 1 295	22 715	— 2 398[335]

Die Statistik zeigt, daß die Gesamtausfuhr an Büchern seit 1930 sinkende Tendenz aufweist. Während sie 1929 noch 89 270 dz im Werte von 55,81 Mill. RM betrug, ist sie 1935 bis auf 54 562 dz im Werte von 22,72 Mill. RM herabgesunken. Das ist ein mengenmäßiger Rückgang von 38,9 %, ein wertmäßiger von 59,3 %. Gegenüber 1934 ist die Abschrumpfung jedoch nicht so stark; sie beträgt mengenmäßig 2,3 %, wertmäßig 9,5 %. Die Verminderung der Buchausfuhr ist teilweise auf die schwierige wirtschaftliche und kulturelle Lage einzelner Länder zurückzuführen, teils auf die Verschärfung der Einfuhrbeschärkungen, der Devisen- und Kontingentierungsvorschriften, die die Länder im gegenseitigen Warenaustausch erlassen haben; teils auch, weil manche Länder ihre Kaufkraft durch Währungsabwertung selbst geschwächt haben und nicht zuletzt auch in der Unsicherheit der politischen Verhältnisse in fernen Ländern. Alle diese Faktoren erschweren natürlich den Absatz des deutschen Buches im Ausland und damit auch den internationalen Austausch der Geisteswaren. Die Schrumpfung der deutschen Buchausfuhr würde vermutlich nicht so stark sein, wenn ebenfalls die Kreuzbandsendungen nach dem Ausland erfaßt werden würden; die Gesamtzahl würde durch sie nicht unwesentlich berichtigt werden.

Nach Frankreich, England und den Vereinigten Staaten führte Deutschland in den Jahren 1927—1935 aus:

österreichischen Buchhandel zur Erhebung von Valutazuschlägen beim Export. In den beiden letzten Inflationsjahren setzte er den Ladenpreis durch ein Grund- und Schlüsselzahlsystem fest.

[335] Zusammengestellt nach: Börsenblatt 1931, Nr. 38; 1932, Nr. 33; 1933, Nr. 42; 1934, Nr. 35; 1935, Nr. 40. — Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel Deutschlands, Dezember-Heft 1935, S. 225/226.

Frankreich.

Jahr	Menge	Zu- bzw. Abnahme in dz	Wert	Zu- bzw. Abnahme in 1000 RM
1927	1 363	—	—	—
1928	1 728	+ 365	—	—
1929	2 436	+ 708	—	—
1930	3 142	+ 706	2 856	—
1931	2 722	— 420	1 703	— 1153
1932	2 680	— 42	1 423	— 280
1933	2 944	+ 264	1 253	— 170
1934	2 062	— 882	843	— 410
1935	1 708	— 354	661	— 182 [336]

England.

Jahr	Menge	Zu- bzw. Abnahme in dz	Wert	Zu- bzw. Abnahme in 1000 RM
1927	3 037	—	—	—
1928	3 826	+ 789	—	—
1929	3 922	+ 96	—	—
1930	3 449	— 473	2 435	—
1931	2 692	— 757	1 677	— 758
1932	3 800	+ 1292	1 210	— 467
1933	3 419	— 381	1 122	— 88
1934	2 444	— 975	866	— 256
1935	2 285	— 159	772	— 94 [336]

Vereinigte Staaten.

Jahr	Menge	Zu- bzw. Abnahme in dz	Wert	Zu- bzw. Abnahme in 1000 RM
1927	4 786	—	—	—
1928	5 479	+ 993	—	—
1929	5 756	+ 277	—	—
1930	5 843	+ 87	6 668	—
1931	4 767	— 1076	4 562	— 2106
1932	3 566	— 1201	3 164	— 1398
1933	2 780	— 786	2 425	— 739
1934	1 938	— 842	1 539	— 886
1935	2 030	+ 92	1 570	+ 31 [336]

Die Statistik der Ausfuhr deutscher Bücher nach Frankreich und England zeigt sinkende Tendenz. Während Frankreich 1930 noch 3142 dz einführte, sank die Einfuhr (mit Ausnahme 1933) dauernd und betrug 1935: 1708 dz (Rückgang 45,6 %). Desgleichen ist die Ausfuhr nach England seit 1930 (mit Ausnahme 1932) dauernd abgesunken; während sie 1929 noch 3922 dz betrug, stellte sie sich 1935 auf 2285 dz (Rückgang 41,7 %). Dagegen

[336] Zusammengestellt nach: Börsenblatt 1931, Nr. 38; 1932, Nr. 33; 1933, Nr. 42; 1934, Nr. 35; 1935, Nr. 40. — Monatliche Ausweise über den auswärtigen Handel Deutschlands, Dezember-Heft 1935, S. 225/26.

hat die Buchausfuhr nach den Vereinigten Staaten 1935 leicht zugenommen, nachdem sie seit 1931 dauernd sinkende Tendenz zeigte. Die Ausfuhr, die 1934 1938 dz betrug, ist 1935 auf 2030 dz gestiegen (Zunahme 4,7 %). Trotzdem bleibt sie aber noch mit 65,2 % hinter der Ausfuhr 1930 zurück, wo 5843 dz nach den Vereinigten Staaten gingen. Immerhin war die Buchausfuhr nach England größer, als die nach Frankreich und den Vereinigten Staaten; sie betrug + 577 dz bzw. + 255 dz mehr 1935.

Obwohl die Buchausfuhr im allgemeinen gesunken ist, hat sie doch nach einzelnen Ländern zugenommen; so nach Belgien (1934: 642 dz; 1935: 678 dz), Bulgarien (1934: 66 dz; 1935: 83 dz), Estland (1934: 56 dz; 1935: 73 dz), Finnland (1394: 324 dz; 1935: 489 dz), Lettland (1934: 144 dz, 1935: 198 dz), Norwegen (1934: 344; 1935: 350), Österreich (1934: 11 446; 1935: 14 447), Schweden (1934: 703; 1935: 817), Spanien (1934: 110; 1935: 149), Tschechoslowakei (1934: 6545; 1935 6822), Ungarn (1934: 644, 1935: 828), Ägypten (1934: 21; 1935: 22), Brit. Südafrika (1934: 30; 1935: 73), Brit. Indien (1934: 22; 1935: 36), Niederl. Indien (1934: 58; 1935, 63), Palästina (1934: 173; 1935: 243), Türkei 1934: 32; 1935: 128), Canada (1934: 41; 1935: 73), Argentinien (1934: 140; 1935: 160), Brasilien (1934: 90; 1935: 101). Der Wert der Buchausfuhr nach diesen Ländern betrug 1935 9,4 Mill. RM. Dagegen ist die Ausfuhr nach allen übrigen Ländern gesunken [337].

Mit dem Verkauf und der Lieferung deutscher Bücher nach dem Ausland beschäftigen sich viele Ausfuhrbuchhandlungen; die meisten von ihnen sind im Börsenverein organisiert. Fast jeder Leipziger Kommissionär hat seine eigne Auslandsabteilung, und wenn dies nicht, so doch wenigstens Verbindungen mit Buchausfuhrunternehmungen; z. B. führt Koehler und Volckmar A.-G. durch eine eigne Auslandsabteilung aus; Voß' Sortiment liefert nach Rußland und Australien; die Buchhandlung B. Hermann und G. E. Schulze (Leipzig) arbeitet mit der Exportbuchhandlung R. Heublein (Leipzig), mit der G. A. von Halem Export- und Verlagsbuchhandlung A.-G. (Bremen) und der Deutschen wissenschaftlichen Buchhandlung G. C. Hirschfeld A.-G. (Bremen) mit ihrer Zweigniederlassung in Tokio; das Kommissionshaus C. E. Krug (Leipzig) ist Vertreter von M. Nößler und Co. G. m. b. H. in Schanghai usw. Dagegen haben die großen Buch- und Zeitschriftenverlagsanstalten ihre eignen ausländischen Agenten; z. B. der Scherl-Verlag (Berlin) liefert für Österreich durch die Kommissionsbuchhandlung Dr. Fr. Hain (Wien) aus, für die Schweiz durch die Azed-Aktiengesellschaft (Basel), für die Vereinigten Staaten durch B. Westermann Co. Inc. (New York); der Verlag Ullstein (Berlin) hat für Frankreich und England die Auslieferung seiner Verlagswerke der Messagerie Hachette (Paris—London) und der Firma W. H. Smith & Son (London), für Amerika der International News Company (New York) übertragen usw. Die Werbung für das deutsche Buch im Ausland liegt also in Händen vieler Unternehmungen und es ist für sie nicht immer ganz leicht, geschickt, planvoll und erfolgreich für die Buchwerbung im Ausland einzutreten. Hier zeigt Frankreich — wenn auch dort ein gut durchorganisierter Buchhandel nicht vorhanden ist — ein gutes Beispiel für die Buchwerbung im Ausland [338]. Mit Recht schlägt daher R. Jahn

[337] Vgl. Monatliche Ausweise über den auswärtigen Handel Deutschlands, Dezember-Heft 1934, S. 220; 1935, S. 225/226.
[338] Vgl. S. 152 der Arbeit.

vor, daß „durch die Zusammenarbeit der Auslandsabteilung des Börsenvereins mit dem Propaganda-Ministerium, durch die in neuer Gestalt erscheinende Zeitschrift ‚Nimm und lies' für das deutsche Buch im Ausland geworben werden sollte, auch durch Vorträge . . . Vor allem aber für die deutsche Sprache in den Schulen, um die Jugend zu gewinnen. Hat man diese gewonnen, so wird das deutsche Buch im Ausland wieder zu größerem Ansehen kommen und der Export wird sich heben [339]".

Für die Bucheinfuhr aus dem Ausland für die Jahre 1927—1935 ergibt sich folgendes Zahlenbild:

Jahr	Einfuhr	Zu- bzw. Abnahme in dz	Wert	Zu- bzw. Abnahme in 1000 RM
1927	45 591	—	13 738	—
1928	49 455	+ 3 864	16 063	+ 2 325
1929	54 613	+ 5 158	20 581	+ 4 518
1930	56 463	+ 1 850	19 364	— 1 217
1931	36 081	— 20 382	15 514	— 3 850
1932	26 548	— 9 433	10 525	— 4 989
1933	18 717	— 7 831	7 731	— 2 794
1934	15 764	— 2 953	6 790	— 941
1935	15 525	— 239	7 698	+ 908 [340]

Auch die Statistik der Gesamteinfuhr weist seit 1931 rückläufige Tendenz auf. Während 1930 die Einfuhr noch 56 463 dz im Werte von 19,36 Mill. RM betrug, sank diese 1935 auf 15 525 dz im Werte von 7,69 Mill. RM. Dies ist ein mengenmäßiger Rückgang von 71,5 %, ein wertmäßiger von 64,9 %. Während 1935 die Einfuhr gegenüber 1934 einen mengenmäßigen Rückgang von 1,5 % aufweist, hat sie eine wertmäßige Zunahme von 13,3 % zu verzeichnen.

Bücher führte Deutschland ein von

Frankreich

Jahr	Menge	Zu- bzw. Abnahme in dz	Wert	Zu- bzw. Abnahme in 1000 RM
1928	2457	—	—	—
1929	1923	— 534	—	—
1930	2133	+ 210	1050	—
1931	1416	— 717	735	— 325
1932	981	— 435	490	— 245
1933	818	— 163	390	— 100
1934	671	— 147	289	— 101
1935	463	— 208	247	— 42 [340]

[339] Vgl. Jahn, „Deutsche Buchausfuhr und Kulturpropaganda" in Börsenblatt 1933, Nr. 204, S. 664; ebenso die von W. Säuberlich (Nr. 184, S. 598 fg.); H. Hoffmann (Nr. 190, S. 621), W. Linden (Nr. 284, S. 947). — Im Herbst 1935 wurde ein Verfahren eingeführt, das zur Förderung der deutschen Buchausfuhr dient. Bücher, Zeitschriften und Musikalien werden 25 % unter dem im Reiche geschützten festen Ladenpreis nach dem Ausland verkauft. Werke mit nicht geschütztem Ladenpreis (Antiquariat) sind ausgenommen. Auf den gesenkten Ladenpreis wird außerdem noch der übliche Buchhändlerrabatt gewährt. Die Bezahlung hat in Devisen oder freier Reichsmark — nicht Sperrmark usw. — zu erfolgen. Von diesem Verfahren sind Rußland, Palästina und die Schweiz ausgenommen.

[340] Zusammengestellt nach: Börsenblatt 1930, Nr. 37; 1931, Nr. 38; 1932, Nr. 33; 1933, Nr. 42; 1934, Nr. 35; 1935, Nr. 40. — Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel Deutschlands, Dezember-Heft 1935, S. 225/226.

England

Jahr	Menge	Zu- bzw. Abnahme in dz	Wert	Zu- bzw. Abnahme in 1000 RM
1928	1837	—	—	—
1929	1659	— 176	—	—
1930	1391	— 268	1008	—
1931	1070	— 321	646	— 362
1932	898	— 172	482	— 164
1933	882	— 16	454	— 28
1934	650	— 232	304	— 150
1935	624	— 26	288	— 16 [341]

Vereinigte Staaten

Jahr	Menge	Zu- bzw. Abnahme in dz	Wert	Zu- bzw. Abnahme in 1000 RM
1928	1299	—	—	—
1929	867	— 432	—	—
1930	867	—	432	—
1931	662	— 205	304	— 128
1932	508	— 154	258	— 46
1933	331	— 177	199	— 59
1934	305	— 26	231	+ 32
1935	280	— 25	146	— 85 [341]

Auch die Einfuhr von Büchern aus Frankreich, England und den Vereinigten Staaten zeigt seit 1928 sinkende Tendenz. Während Deutschland von Frankreich 1930 noch Bücher in Höhe von 2133 dz und im Werte von 1,05 Mill. RM einführte, führte es 1935 nur 463 dz im Werte von 0,24 Mill. RM ein (Rückgang mengenmäßig 78,3 %, wertmäßig 76,5 %). Von England wurden 1930 noch 1391 dz im Werte von 10,08 Mill. RM eingeführt, 1935 624 dz im Werte von 0,28 Mill. RM (Rückgang mengenmäßig 55,1 %, wertmäßig 71,4 %). Aus den Vereinigten Staaten 1930: 867 dz im Werte von 0,43 Mill. RM, 1935: 280 dz im Werte von 0,14 Mill. RM (Rückgang mengenmäßig 67,7 %, wertmäßig 66,2 %). Gegenüber 1934 beträgt der Rückgang mengenmäßig 30,9 %, 4 %, 8,2 %; wertmäßig 14,5 %, 5,2 % und 36,8 %. In der Zollstatistik nehmen diese drei Länder die 5., 6. und 7. Stelle ein [342].

Vor allen Ländern, die Bücher nach Deutschland einführen, steht Österreich an erster Stelle. Es führte 1933: 8 615 dz, 1934: 7 336 dz, 1935: 7 845 dz ein, Es folgt dann an zweiter Stelle die Schweiz, die 1933: 2 649 dz, 1934: 2 636 dz, 1935: 2 335 dz einführte; an dritter Stelle die Tschechoslowakei (1933: 852 dz, 1934: 1 238 dz, 1935: 1 436 dz) und an vierter Stelle Holland (1933: 596 dz, 1934: 582 dz, 1935: 651 dz). Der Wert der eingeführten Bücher aus diesen Ländern stellte sich 1933 auf 5,35 Mill. RM, 1934 auf 5,79 Mill. RM und 1935 auf 6,02 Mill. RM [342].

[341] Zusammengestellt nach: Börsenblatt 1930, Nr. 37; 1931, Nr. 38; 1932, Nr. 33; 1933, Nr. 42; 1934, Nr. 35; 1935, Nr. 40. — Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel Deutschlands, Dezember-Heft 1935, S. 225/226.

[342] Vgl. Börsenblatt 1936, Nr. 40, S. 133. — Vgl. Monatliche Nachweise, Dezember-Heft 1935, S. 225/226.

Der Anteil der wichtigsten Einfuhrländer an der Gesamteinfuhr (Menge) betrug in den Jahren 1926—1935 in Prozent:

	1913	1926	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934[343]	1935
Österreich	—	22,6	22,6	31,1	32,1	37,6	44,3	46,0	46,5	50,5
Schweiz	11,6	27,5	29,1	25,4	25,8	19,6	10,0	14,2	16,7	15,1
Tschechoslowakei	—	4,2	6,7	9,6	8,4	12,9	14,9	4,5	7,9	9,3
Frankreich	10,1	5,1	5,0	3,5	3,8	3,9	3,7	4,4	4,3	2,9
England	17,1	3,6	3,7	3,0	2,5	2,9	3,4	4,7	4,1	4,0
Holland	11,9	22,3	20,8	17,3	17,7	10,0	7,7	3,2	5,4	4,2
U. S. A.	2,9	3,5	3,0	1,6	1,5	1,8	1,9	1,8	1,9	1,8
Sonstige	—	11,2	9,1	8,5	8,2	11,3	14,1	21,2	13,2	12,2
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
v. 1913 = 100		59,6	88,9	98,2	101,5	64,9	47,7	33,8	28,3	27,9

Aus der letzten Zahlenreihe sehen wir deutlich die sinkende Tendenz der Gesamteinfuhr seit 1931; sie beträgt 1935 nur noch etwas mehr als ein Viertel der Gesamteinfuhr von 1913. Haupteinfuhrländer sind nur noch Österreich, die Schweiz und die Tschechoslowakei, die mit rund 75 % an der Gesamteinfuhr beteiligt sind; der Anteil der übrigen Länder ist dagegen zurückgegangen. Obwohl durch die Abwertung einzelner Währungen in verschiedenen Staaten der Austausch der Geisteswaren erleichtert werden könnte, zeigt jedoch das Zahlenbild, wie sehr die Devisenlage in Deutschland angespannt und wie stark die Kaufkraft der wichtigsten deutschen Abnehmer (Bibliotheken usw.) eingeschränkt worden ist.

[343] Zusammengestellt und teilweise berechnet nach Statistisches Jahrbuch 1914; Börsenblatt 1932, Nr. 33; 1934, Nr. 35; 1935, Nr. 40; Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel Deutschlands, Dezember-Heft 1935, S. 225/226.

C. Die Organisation des französischen Buchhandels.

1. Geschichte.

Bei der Betrachtung des französischen Buchhandels muß man beachten, daß es in Frankreich einen Buchhandel im Sinne des deutschen nicht gibt. Infolge des Zusammenströmens aller geistigen, kulturellen und politischen Kräfte an einem zentralen Mittelpunkt des Landes, hervorgerufen durch einen straff zusammengehaltenen Einheitsstaat, bildet der Pariser Buchhandel den französischen Buchhandel schlechthin; der übrige sich auf die Provinz verteilende Buchhandel stellt den Buchhandel im schlechtesten Sinne dar. Durch seine Zentralisierung an einem einzigen Ort war es auch nicht nötig, den Handel streng zu organisieren. Daher findet man in Frankreich keine straffen Zusammenschlüsse, sondern nur solche, die auf vereinsrechtlicher Grundlage aufgebaut sind. Ein weiteres Hindernis für eine straffe Organisation war das nicht wie in Deutschland stark ausgeprägte Buchhändler-Standesbewußtsein. Anstatt sich zu organisieren und gemeinsame Einrichtungen zur Erleichterung der Verkehrseinrichtungen zu treffen, hielt sich der größte Teil der französischen Buchhändler diesen Bestrebungen fern.

Die Geschichte des französischen Buchhandels läßt sich in vier Perioden einteilen: die erste Periode reicht bis zur gesetzlichen Regelung 1723; die zweite geht von 1723 bis zum Ausbruch der Revolution 1789; der dritte Zeitabschnitt schließt die Napoleonischen Kriege in sich ein und endet mit dem Jahre 1830; in der vierten Periode endlich beginnen die ersten buchhändlerischen Zusammenschlüsse und Organisationsformen, die bis in die neueste Zeit gehen.

Auch in Frankreich bildet der Handschriftenhandel die ersten Anfänge und damit die Vorstufe des Buchhandels. Der Handel konzentrierte sich vornehmlich auf Paris und für ihn galten ebenfalls, wie in Italien, von der Universität aufgestellte Vorschriften über An- und Verkauf von Handschriften, über die Höhe des Gewinns, des Preises und der Leihgebühren. Die Statuten unterscheiden sich aber von denen der italienischen in der Weise, daß, obwohl eingehender ausgearbeitet, sie eine freiere Handhabung des Handels gestatteten und nicht allein nur auf das Universitätsinteresse zugeschnitten waren[1]. Während das erste Statut von 1725 für Handschriftenhändler „stationarii" und „librarii" gleichbedeutend gebraucht[2], trennt die Vorschrift von 1323 bzw. 1342 die Händler bereits strenger und zwar in stationarii (Bücherverleiher) und librarii (Handschriftenhändler)[3]. Beide Gewerbetreibende unterstanden wie die übrigen Buchbinder, Illustrierer

[1] Vgl. Bulaeus, historia, Tom III, S. 419.
[2] Vgl. Bulaeus, historia, Tom III, S. 419.
[3] Vgl. ebenda, Tom IV, S. 202/04; 278 fg.

und Schreiber der Gerichtsbarkeit der Universität und waren vereidigt. Daneben gab es auch unvereidigte Händler: die Bouquinisten.

1740 wurde die Buchdruckerkunst in Frankreich durch Michel Friburger (Colmar), Ulrich Gering (Konstanz) und Martin Crantz aus Stein eingeführt, die dem Ruf des ehemaligen Rektors der Universität Paris La Pierre und des Professors Fichet nach Paris zu kommen, gefolgt waren[4]. Sie errichteten die erste Druckerei im Hause der Sarbonne. Im Laufe der folgenden Jahre breitete sich die neue Kunst in mehr als 40 Städten aus[5], von denen Lyon neben Paris sich zu einem zweiten buchhändlerischen Mittelpunkt für zwei Jahrhunderte entwickelte. Mit Beginn des 16. Jahrhunderts trat eine Wandlung ein, als der bis dahin dezentralisierte Buchhandel mehr und mehr sich nach Paris verschob[6] und die Stadt zu dem zentralen buchhändlerischen Mittelpunkt machte. Heute befindet sich jeder bedeutende Verlag in der Landeshauptstadt. Durch diese Zentralisation der Verlagsanstalten ist der französische Sortimentsbuchhändler in der Provinz gezwungen, einen Vertreter dort zu haben.

Schon frühzeitig erkannte man in Frankreich, welchen Wert die Buchdruckerkunst und der Buchhandel hatte und man räumte ihm manchen Vorzug, besonders den Pariser Buchhändlern[7], ein. So gab Karl VIII. durch seine Ordonnanz von 1488, der ersten gesetzlichen Regelung des Buchhandels und des Buchdrucks, den Buchhändlern dieselben Freiheiten und Privilegien, wie sie bereits schon die Handschriftenhändler besessen hatten, wenn sie in den Universitätsverband aufgenommen waren. Die Privilegien bestanden in der Befreiung von Steuern und Wegeabgaben, Befreiung vom Militärdienst und wurden von jedem neuen König bei seinem Regierungsantritt aufs neue bestätigt[8]. Selbst gegen den Nachdruck wurde bereits unter Franz I., der ein sehr großer Förderer der neuen Kunst war, ein Privilegium gegeben[9]. Trotz dieser weitgehenden Vorzüge, die auf der einen Seite dem französischen Buchhandel eingeräumt wurden, wurden ihm andererseits wieder enge Grenzen gezogen, die eine freie Entfaltung verhinderten; so wurden z. B. die Pariser Buchhändler der Universität unterstellt und mußten ihr Geschäft und ihre Wohnung im Universitätsviertel haben, sodaß eine Beaufsichtigung der zu druckenden Bücher möglich war, die umso rigoroser von Staat und Kirche ausgeübt wurde, als Religionsstreitigkeiten ausbrachen und die neue Lehre Luthers in Frankreich eindrang[10]. In fast allen Regelungen über den Buchhandel waren schlimme Bestrafungen vorgesehen. Auch das Gesetz von 1723, das nur für die Drucker und Buchhändler von Paris zutraf, enthielt noch schwere Strafbestimmungen, aber es hatte

[4] Vgl. Claudin, Histoire I, S. 17 fg. — Christian, Origines, S. 24 fg.; 54. — In der Literatur gehen die Meinungen über die Einführung auseinander. Während Claudin, Christian, Louisy (Livre S. 193) das Jahr 1470 erwähnen, nennt Thierry-Poux (Imprimerie S. II) Ende 1469, Anfang 1470. Frommann gibt das Jahr 1469 an.

[5] Vgl. Christian, a. a. O., S. 53 fg.; 73 fg. — Thierry-Poux, a. a. O., S. III. — Claudin, a. a. O., Bd. III u. IV.

[6] Vgl. Larousse 1870, Abschnitt Libraire.

[7] Wenn hier von Buchhändlern gesprochen wird, so ist zu bemerken, daß sie zu jener Zeit gleichzeitig Buchdrucker und -händler und umgekehrt waren. Der in der französischen Literatur vorkommende Ausdruck libraire hat für beide dieselbe Bedeutung.

[8] So Ludwig XII. 1513; Franz I. 1516; Heinrich II. 1547; Karl IX. 1561; Heinrich III. 1581 (vgl. Dupont, Histoire, S. 126; 150).

[9] Vgl. Dupont, a. a. O., S. 132.

[10] Vgl. Louisy, Livre, S. 222; Werdet, Librairie, S. 57 fg. 64. — Frommann, Aufsätze I, S. 11 fg.

nützliche Reformen über den Buchdruck und Handel. Der Buchhandel wurde allerdings einer absoluten Abhängigkeit dem Polizeipräsidenten von Paris bzw. dem der Provinz unterstellt.

Die zweite Periode zeigt ein unentwirrbares Durcheinander von willkürlichen Erlassen gegen den Buchhandel, die von dem Parlament und dem Conseil erlassen wurden und trotz ihrer erdrückenden Einschränkungen den Buchhandel nicht vernichten konnten. Ein Schmuggel von verbotenen Werken kam durch die Verbote auf. Durch die Beschlüsse des Conseils vom 30. August 1777 [11] wurde eine Gewerbeverfassung geschaffen, die folgendes enthielt: jeder Buchhändler mußte katholischen Glaubens sein und ein Examen abgelegt haben. Das Diplom für einen Buchhändler kostete 1000 Livres, für einen Drucker 1500 Livres. Die Anzahl der Buchhändler war jedoch unbeschränkt.

Die Revolution von 1789 schuf die alte buchhändlerische Gewerbeverfassung ab und gab dem Buchhandel die ersehnte Freiheit. Aber die freie Ausübung des Handels brachte nicht den gewünschten Erfolg. Der Buchhandel befand sich in den folgenden Jahren in einem erbärmlichen Zustand und hatte Zeiten des Abstiegs durchzumachen. Wenn auch durch den Kampf der Parteien manche Druckerei entstand, die im Dienste der Politik, der Verwaltung oder der politischen Parteien stand, so kam dies dem direkten Buchhandel nicht zugute, da man nur sehr wenig Bücher druckte. Zu dieser Zeit gab es nur einen Verleger, der den Mut besaß, Bücher zu verlegen [12]. Auch die folgenden Jahre brachten keine Besserung. Der Buchhandel wurde einer hohen Besteuerung unterworfen und 1811 wurde durch eine Verordnung wieder die unbeschränkte Zensur hergestellt [13]. Durch die Napoleonischen Kriege, wie auch unter der Restauration und der Revolution von 1830, litt der Buchhandel zeitweise so stark, daß er auf Staatszuschüsse angewiesen war [14].

Erst um die Mitte des vergangenen Jahrhunderts konnte sich der Buchhandel freier entfalten, als sich das Land beruhigt hatte, allgemeine Bildungsbedürfnisse sich bemerkbar machten und verbreiteten und auch die ersten buchhändlerischen Einrichtungen und Zusammenschlüsse erfolgten. Sie ergaben sich aus der schlechten Lage des Buchhandels und verstärkten sich in den folgenden Jahren immer mehr, infolge der dauernden wachsenden Konkurrenz und dem steten Steigen der buchhändlerischen Produktion. So fallen in diesen Zeitabschnitt die ersten Anfänge der Gewerbekammer des französischen Buchhandels „Cercle de la Librairie" 1847 [15], sowie die Anfänge eines französischen Adreßbuches „Annuaire de la Librairie" 1860 [16] und das Wiedererscheinen der „Bibliographie de la France" 1856 [17], die 1811 durch eine Verordnung Napoleons geschaffen, aber wieder eingegangen war.

Bis 1870 war der französische Buchhandel ein staatlich konzessioniertes Gewerbe und jeder Buchhändler mußte eine behördliche Konzession nach-

[11] Vgl. Werdet, a. a. O., S. 68 fg.
[12] Vgl. Delalain, L'Imprimerie, S. XXV fg. — Werdet, Librairie, S. 78.
[13] Vgl. Larousse 1923, Abschnitt Libraire.
[14] Vgl. Werdet, a. a. O., S. 114.
[15] Vgl. Cercle de la Librairie, S. 2 fg.
[16] Vgl. Delalain, Essai, S. 3. — In den früheren Jahren wurden ebenfalls Adreßbücher von privaten Unternehmungen herausgegeben (vgl. Delalain, a. a. O., S. 3; L'Imprimerie, S. XVIII).
[17] Vgl. Delalain, a. a. O., S. 11.

weisen (brevet de libraire)[18]. Auch die im Jahre 1871 eingeführte Gewerbefreiheit brachte insofern dem Buchhandel keinen nennenswerten Erfolg, als sich dem wirklichen Buchhändler eine Menge gelegentlicher Buchverkäufer zugesellte, die dem Buchhandel fremd gegenüber standen, technisch ungebildet waren und die dem reellen Buchhandel zufallenden Lasten nicht mittrugen. Diese neuen Buchhändler hätten eine Verstärkung des französischen Buchhandels bedeuten können, wenn man sie eingedämmt, organisiert und richtig geleitet hätte. Anstatt aber dies zu tun, ließ man ihnen vollkommen freie Bahn in ihrer Tätigkeit, sodaß der französische Sortimenter in den folgenden Jahren unter diesem wilden Handel schwer zu leiden hatte. Gegenseitiges Unterbieten durch Kolporteure aller Art, durch Ramschbuchhändler usw. waren an der Tagesordnung. Der Sortimenter konnte von seiten des Verlegers keine Hilfe erwarten, da dieser die wilden Buchhändler in der Weise unterstützte, daß er die neuen Elemente in derselben Art entlohnte wie die eigentlichen Buchhändler und sie zwang, mit den niedrigsten Rabatten auszukommen. Der Handel mit Büchern wurde zu dieser Zeit als ein unsauberes Geschäft angesehen und das Buch wurde zu einer Ware herabgesetzt, die mit dem aufgedruckten Preis nicht das Geringste mehr zu tun hatte. In dieser Zeit verstärkten sich mehr und mehr die Bestrebungen zu Zusammenschlüssen, die 1890 in der Gründung der Gewerbekammer der „Chambre syndicale des Librairies de France" verwirklicht wurde. Im letzten Jahrzehnt des 19. Jahrhunderts werden dann die regionalen Sortimentervereinigungen gegründet.

Die weitere Entwicklung des französischen Buchhandels reicht bis in die jüngere Zeit hinein. 1920 gründete man das „Maison du Livre français, Société centrale des Editeurs et des Libraires française", eine Genossenschaft, die dem buchhändlerischen Geschäftsverkehr dient. Die Fragen einer vereinsrechtlichen Ordnung der Handelsverhältnisse werden erst in der Inflationszeit geregelt. So wird 1926 die Verkaufsordnung (Réglementation de la Vente du Livre), bereits 1921 erörtert, von Sortiment und Verlag beschlossen. Seit 1928 besteht für ein Spezialgebiet des französischen Buchhandels, dem Handel mit Kunstliteratur, eine vereinigte Verkehrs- und Verkaufsordnung, die sehr eingehend bearbeitet ist. Seit August 1936 liegt ein Entwurf für ein neues französisches Urheber- und Verlagsrecht vor.

2. Der Verlag.

Im Gegensatz zu Deutschland und zu anderen Ländern haben fast alle Verleger ihren Sitz in Paris. Es zentralisiert sich also der französische Verlagsbuchhandel im Mittelpunkt Frankreichs. Wohl gibt es einige Verleger in der Provinz, die auch Verkaufslager in Paris haben. Sie sind jedoch von geringer Bedeutung. Die Tätigkeit dieser Provinzverleger besteht in der Herausgabe von Werken lokaler Natur (Gebetbücher, Schulbücher usw.). Seit einigen Jahren haben sich allerdings an einigen Universitätsplätzen Verlagsfirmen entwickelt, die Werke allgemeinen Interesses verlegen. Die Anzahl der französischen Verleger selbst festzustellen ist schwierig, da es — wie in Deutschland — weder ein allgemeines Buchhändler-

[18] Vgl. Werdet, a. a. O., S. 295 fg.

adreßbuch, noch einen allgemeinen festen Zusammenschluß sämtlicher Verleger gibt. Da der französische Verleger individualistischer als der deutsche eingestellt ist, hat er weniger Interesse an organisatorischen Zusammenschlüssen und Verbänden. Ferner erschwert den Zusammenschluß, daß oft Verlag und Sortiment zusammen betrieben werden. Aus diesem Grunde steht manche große Verlagsfirma außerhalb der französischen Verlegervereinigung, dem „Syndicat des Editeurs". Die Verlagsfirmen, die regelmäßig Werke verlegen, beziffern sich auf ca. 200; die Zahl derer, die gelegentlich Bücher herausbringen, auf ca. 1500[19].

Eine große Anzahl französischer Verleger haben sich auf bestimmte Spezialgebiete spezialisiert, wie Medizin, Jurisprudenz, Theologie, Romane usw. Es geschah entweder aus dem Grunde, um teils die zu verlegende Literatur besser auswählen zu können, teils auch um die Kunden nicht durch aus dem Rahmen fallende Neuerscheinungen abzuschrecken. Diese spezialisierten Verleger, besonders die wissenschaftlichen, haben das Bestreben, die gesamte Literatur, die in ihr Spezialgebiet fällt, zu führen und zu liefern. Sie nehmen daher Verlagswerke anderer Verleger ihres Spezialgebiets auf Lager und geben diese zu Originalpreisen ab, da ihnen ein Extrarabatt seitens dieser Verleger auf die von ihnen aufgenommenen Werke gewährt wird[20]. Es ist also der französische Sortimenter und das französische Publikum in der Lage, in den meisten Fällen bei einem Verleger die gesamte wissenschaftliche Literatur des betr. Spezialzweiges zu erhalten. Diese Art ist in Deutschland nicht vorzufinden. Man kann diese Verleger im weitesten Sinne mit den deutschen Großsortimenten vergleichen, da auch hier Werke aller Verleger aber aller Gebiete geführt werden.

Viele Werke wissenschaftlichen Inhalts werden auf Kosten von Privaten, Gelehrten, Gesellschaften, Universitäten oder selbst mit Unterstützung der Regierung herausgegeben. Die übrige Literatur (Romane usw.) werden rein nach kaufmännischen Gesichtspunkten verlegt und in großen Massen abgesetzt.

Die Ankündigung der Verlagswerke nimmt der französische Verleger in der Hauptsache in der „Bibliographie de la France" vor[21]. Neben diesem offiziellen Fachblatt des Buchhandels annonciert er noch in anderen buchhändlerischen Zeitschriften, wie im „Bulletin des Libraires, Bulletin de la Maison du Livre" usw., sowie in Zeitungen und literarischen Zeitschriften. Außerdem verschickt er Prospekte über Neuerscheinungen an die Sortimenter und an seine übrigen Kunden. Manche Verleger geben auch Hauszeitschriften heraus, sog. „Bulletin de nouveautés", die wöchentlich oder monatlich erscheinen und an die Buchhändler versandt werden. Auch werden sog. „Fiches du Libraire" (Buchkarten) verschickt, die die Sortimenter über die Wesensart neuer Werke unterrichten.

Der Vertrieb der Verlagswerke geschieht einmal durch das Sortiment und durch direkte Lieferung an das Publikum. Das letztere spielt bei den Verlegern Frankreichs eine große Rolle. Die vielen Anzeigen, die für die Einführung des betr. Werkes beim französischen Publikum notwendig sind, bringen den Verlegern sehr viele direkte Bestellungen und sie führen diese aus, ohne daß ihnen von seiten der Sortimenter Vorwürfe gemacht werden.

[19] Vgl. Börsenblatt 1932, Nr. 214, S. 673.
[20] Vgl. Voerster, Vorschläge, S. 43.
[21] Siehe Seite 140.

Wohl gibt es einige Verlagshäuser, die ein direktes Beliefern an das Publikum nicht vornehmen; ihre Verlagswerke sind nur über den Einzelbuchhandel zu erhalten. Daneben liefern die Verleger, ohne Rücksicht auf die Sortimenter zu nehmen, direkt an Bibliotheken, Behörden, Schulen und Warenhäuser, und vergrößern dadurch ihren Absatz bedeutend. Der Vertrieb der wissenschaftlichen Literatur ist fast ganz in Händen der Verleger, da hier Verlag, Spezialsortiment und Antiquariat in einer Hand vereinigt sind. Auch der Reisebuchhandel wird von ihnen durch eigne Reisende ausgeübt, die größere Werke an das Publikum absetzen. Daneben gibt es auch einige Reisebuchhändler, die Werke fremden Verlags durch Reisende vertreiben lassen.

Der dem Wiederverkäufer eingeräumte Rabatt bewegt sich im allgemeinen zwischen 20 und 40 % [22] und wird auf bestimmte Verlagswerke angewandt. So werden auf wissenschaftliche Werke (Jurisprudenz, Technologie usw.) 20—25 %, auf fast alle übrigen Werke 33 % gegeben. Der Rabatt von 35—40 % ist selten vorhanden und wird nur Großabnehmern (Kommissionären, Bibliotheken usw.) oder auch Sortimentern gegeben, um sie für die betr. Neuerscheinungen zu interessieren und sich für den Vertrieb einzusetzen. Mitunter wird auch Tageslektüre zu demselben Zweck mit 50 % geliefert. Jedoch übersteigt der Gesamtverlegerrabatt nur selten 40 %. Weitere Rabatte gibt der französische Verleger bei Partiebezügen in Form von Freiexemplaren (le treizième), z. B. 13/12, 26/24, 39/36 usw.; durch Zuschlagrabatt (surremise) zum Ordinairrabatt, z. B. 33 % und 5 %, d. h. man gewährt noch 5 % auf den Nettopreis; durch Kassenskonto bei vorzeitiger Begleichung der Rechnung. Beliebt ist auch der Staffelrabatt, den der Verleger am Ende des Jahres nach Maßgabe des Absatzes des Sortimenters gewährt. Er schwankt zwischen 5 und 15 %.

Die französischen Verlagshäuser sind meist Familienunternehmungen; wenige nur sind Aktiengesellschaften.

Auch der französische Verleger hat heute unter der Absatzkrise zu leiden. Einmal ist es die gesunkene Kaufkraft des Publikums des In- und Auslandes, das mit seinen Käufen zurückhält, sowie die der öffentlichen Bibliotheken, die unter stark eingeschränktem Etat leiden. Auch der frühere große Fremdenverkehr Frankreichs, der einen starken Absatz an Büchern mit sich brachte, ist in den letzten Jahren sehr zurückgegangen. Auch ist zuviel verlegt worden und zu viel auf den Markt geworfen worden, darunter solche Werke, die das Publikum enttäuscht haben. Für den Absatz nach dem Ausland wirkt erschwerend, daß viele Länder zur Stützung des Kurses das Buchgeschäft durch geringe Bewilligung von Einfuhrdevisen erschweren. Wir sehen, daß der französische Verleger fast unter denselben Umständen zu leiden hat, wie der deutsche Verleger.

Was die Produktion des französischen Verlags betrifft, so erreicht sie bei weitem nicht die des deutschen Verlags. Nach der in den wöchentlichen Lieferungsheften verzeichneten Eintragungen der an die Nationalbibliothek abgelieferten Pflichtexemplare [23] betrug die literarische Produktion Frankreichs in den Jahren 1928—1934 gegenüber Deutschland:

[22] Vgl. Zelger, Manuel, S. 181.

[23] Am 19. Mai 1925 kam das neue Gesetz über die Ablieferung von Pflichtexemplaren heraus.

Jahr	Frankreich	Zu- bzw. Abnahme	Deutschland	Zu- bzw. Abnahme	Differenz gegenüber Deutschland
1928	15 632	—	27 794	—	— 12 162
1929	14 660	— 972	27 002	— 792	— 13 342
1930	14 372	— 288	26 961	— 41	— 12 689
1931	14 055	— 317	24 074	— 2 887	— 10 021
1932	15 852	+ 1 797	21 452	— 2 622	— 5 600
1933	15 728	— 124	21 601	+ 149	— 5 873
1934	15 399	— 329	20 852	— 749	— 5 453[24]

Davon entfielen auf

	Bücher	Zu- bzw. Abnahme	Musik	Zu- bzw. Abnahme	Kunst	Zu- bzw. Abnahme
1928	11 548	—	3 437	—	302	—
1929	11 096	— 452	3 118	— 319	215	— 87
1930	9 176	— 1 920	4 543	+ 1 425	104	— 111
1931	9 822	+ 646	3 703	— 840	176	+ 72
1932	12 170	+ 2 348	3 395	— 308	134	— 42
1933	12 961	+ 791	2 731	— 664	26	— 108
1934	12 210	— 751	3 189	+ 458	—	— 26[24]

Wir sehen, daß die französische literarische Produktion von 1928—1931 ständig abgenommen hat. 1932 verzeichnet sie eine starke Vermehrung. 1933 und 1934 zeigt sie wieder sinkende Tendenz. Der Rückgang beträgt 5,7 % gegenüber 1933. Gegenüber 1928 ist die Produktion 5,4 % gestiegen (+ 662). Tatsächlich wäre sie aber höher, wenn ebenfalls die Produktion der Länder französischer Zunge (Belgien, Schweiz, Kanada usw.) miteinbegriffen wären. Die deutsche literarische Produktion wird von ihr nicht erreicht; der Abstand, der sich seit 1929 ständig verkleinert hatte, hat sich mit Ausnahme von 1933 auch 1934 weiter verringert. 1934 bleibt sie mit 26,1 % hinter der deutschen Produktion zurück. Die Statistik für Bücher, Musik und Kunst zeigt, daß erstere 1934 abgenommen haben, nachdem sie 1931 bis 1935 ständig eine Vermehrung zeigten. Dagegen zeigen die Musikalien, die in den letzten Jahren stets abnahmen, 1934 einen starken Auftrieb. Sie erreichen die Zahl von 3 189 und erreichen bald die Zahl von 1932. Werke der Kunst sind 1934 nicht erschienen; sie verzeichnen seit 1932 eine dauernde Abnahme.

3. Das Sortiment.

Im Gegensatz zu Deutschland weist Frankreich keinen stark ausgeprägten Sortimenterstand auf, da der produzierende Buchhandel vom vertreibenden Buchhandel nicht scharf getrennt ist. Die Gründe hierfür liegen einmal darin, daß mancher Verlag seine literarischen Werke nicht durch das Sortiment, sondern in eigner Regie durch Läden oder durch direkte Lieferung an das Publikum vertreibt; ferner, daß es nur wenig reine Sortimenter gibt, und daß der Sortimenter sich auf ein kleines, bestimmtes Spezialgebiet be-

[24] Zusammengestellt nach: Börsenblatt 1931, Nr. 6; 1932: Nr. 9, 90; 1933: Nr. 20; 1934: Nr. 9, 86; 1935: Nr. 8, 31; 1936: Nr. 33.

schränken kann. Es ist ihm dadurch möglich, die Neuerscheinungen besser zu überblicken, sich die gangbarsten Werke auszusuchen und zu bestellen und somit in direkter Verbindung mit den einzelnen Verlegern zu stehen, die damit eine Vertretung durch einen Kommissionär nicht notwendig macht. Die Anzahl der französischen Sortimenter ist eine sehr große, doch ist es ziemlich schwierig, die Zahl genau festzustellen, da es in Frankreich an einem offiziellen Buchhändleradreßbuch fehlt. 1907 gab es ca. 980 Buchhändler in Paris und ca. 3700 in den übrigen Departements [25]. Die Zahl hat sich nach dem Kriege ziemlich vermehrt und man kann ungefähr die Zahl der Buchhändler mit 6000 annehmen [26], die ein Sortiment unterhalten. Darin sind jedoch nur sehr wenig reine Sortimentshandlungen enthalten; den größeren Teil bilden die Betriebe, die teils in Händen von Verlegern, teils auch in Händen von „Auch"buchhändlern (Papier-, Kurzwarenhändler, Druckereien usw.) sind.

Die größten und bedeutendsten Sortimentsbuchhandlungen befinden sich in der Landeshauptstadt in den eleganten Stadtteilen auf den großen Boulevards, im Quartier latin (linkes Seineufer) in der Nähe der Universität. Hier werden die Bücher nicht nur im offenen Ladengeschäft, sondern — was eine Eigentümlichkeit im französischen Buchhandel ist — auf der Straße auf Tischen dem Publikum zum Kauf angeboten. Das Anbieten erfolgt ohne Kaufzwang. Die Bücher liegen auf den Tischen und jedermann kann sich die Bücher ansehen. Es sind nur die gangbarsten Werke, die ausgestellt und auf diese Weise in nicht unbedeutenden Mengen an das Publikum abgesetzt werden. Aber auch zum Abstoßen von Restbeständen oder zum Bekanntmachen eines Autors wird diese Vertriebsart vorgenommen. Die Bücher kommen allerdings in ihrer Ausstattung nicht an die der deutschen heran. Papier, Druck und Einband sind nicht hervorragend; sie sind nur geheftet oder broschiert. Gebundene Bücher gibt es nur sehr wenige, dafür ist aber der Preis sehr niedrig. Für 12—15 Frcs. ist fast jedes Werk, auch das des bekanntesten Autors, zu haben. Wer ein gebundenes Buch lesen will, kauft sich entweder für einige Francs eine auswechselbare Ledereinbanddecke oder eine teuere Ausgabe, die oft neben der billigeren Ausgabe zu einem weit höheren Preis auf gutem Papier hergestellt wird, und die er sich nach seinem Geschmack einbinden läßt. Durch den billigen Preis der Bücher werden in den großen Buchhandlungen ziemliche Umsätze erzielt. Tageseinnahmen von 4000.— Frcs. waren vor dem Kriege an der Tagesordnung [27]; darin waren aber noch nicht die Bestellungen und die in Rechnung gelieferten Werke enthalten. Allerdings dürften die Umsätze heute durch die auch in Frankreich herrschende Absatzkrise zurückgegangen sein.

Neben den großen auf Massenabsatz eingestellten Buchhandlungen sind auch kleinere vorhanden. Sie befinden sich in den äußeren Vierteln von Paris. Neben dem eigentlichen Buchverkauf wird noch eine Nebenbeschäftigung wie Papier-, Briefmarken-, Kurzwarenverkauf oder Druckerei betrieben. Andere wieder widmen sich nur dem Vertrieb von teueren und größeren Büchern (Luxusausgaben) oder haben sich einem Spezialgebiet zugewandt. Aber die Firmen, die Luxusausgaben führen, haben heute einen

[25] Annuaire 1907.
[26] Vgl. Zelger, Manuel, S. 16.
[27] Vgl. Voerster, Vorschläge, S. 45.

schweren Existenzkampf zu führen, da Luxusausgaben nur noch vereinzelt erscheinen oder direkt durch den Verlag selbst oder durch Reisende abgesetzt werden. Auch ist die Herausgabe von neueren und größeren Werken sehr eingeschränkt worden[28]. Die Käufer sind in der Hauptsache Einheimische, Gelehrte oder englische und amerikanische Bücherfreunde. Die wissenschaftlichen Verlagswerke für Medizin, Rechtswissenschaft usw. werden in Spezialsortimentshandlungen geführt, denen gleichzeitig Verlag und Antiquariat angegliedert sind. Sie liefern, wie bereits erwähnt, alle die in das Spezialgebiet fallende Literatur und sind hauptsächlich nur in Paris vorzufinden.

Ein weiterer Büchervertrieb wird durch die „Bouquinisten" und den „Camelots" vorgenommen. Die Bouquinisten, die auf eine jahrhundertlange Tradition zurückgehen, widmen sich dem Verkauf gebrauchter Bücher. Sie stellen einen besonderen Zweig des Antiquariats dar. Der Bücherverkauf wird nicht in einem Ladengeschäft, sondern auf der Straße (an den Quaimauern der Seine) betrieben. Die Bücher werden nach dem ehemaligen Preis, Größe und Zustand in offenen Kisten nach Preisen geordnet zum Verkauf angeboten. Die Preise sind sehr niedrig und betragen 5 Cts. — 5 Frcs. Auf ähnliche Weise werden Restauflagen und andere Verlagswerke, die nicht mehr durch den regulären Sortimentsbuchhandel abgesetzt werden können oder die einen Mißerfolg hatten, durch die Camelots (Straßenverkäufer) zu äußerst herabgesetzten Preisen noch verkauft. Des weiteren werden auch billige Bücher in Schreib- und Papierwarenläden, Zigarrengeschäften, Zeitungskiosken u. a. m. vertrieben.

In den letzten Jahren hat das Ansehen der regulären Buchhändler durch die „Auch"buchhändler sehr gelitten, die keinerlei Fachkenntnisse aufweisen und oft schlechte Literatur vertreiben. Man sucht gegen die „Auch"buchhändler in der Weise vorzugehen, indem man große literarische Verbände Frankreichs mobil macht, die sich für das Ansehen des Berufes öffentlich einsetzen; oder man hängt in die Buchläden Plakate folgenden Inhalts auf: „Es liegt in Ihrem Interesse, die Bücher beim Buchhändler zu kaufen. Der Verleger gibt heraus, der Buchhändler verkauft. Der Buchhändler erleichtert Ihnen die Wahl, er kann Sie beraten und Ihnen bei Ihren Nachforschungen helfen. Beim Buchhändler werden Sie immer fachgemäß bedient werden. Sie zahlen bei ihm die gleichen Preise wie beim Verleger. Der Buchhändler ist der unentbehrliche Mitarbeiter der Autoren und Verleger für die Verbreitung des Buches. Unterstützen Sie den Buchhändler, indem Sie nur bei ihm kaufen[29]."

Der Existenzkampf der französischen Sortimenter wird aber auch durch andere Umstände erschwert; so z. B. durch die Ramschverkäufe (soldes). Es kommt vor, daß man den Roman eines bekannten Verfassers, der im Buchladen erster Lage für 15.— Frcs. verkauft wird, auf der Straße als „solde" für 75 Cts. erhält. Weiter durch wilde Überschwemmungen mit billiger Tageslektüre (Kriminalromane, Schlager usw.), die die übrigen ernsthaften Literaturwerke (Kunstbücher, Luxusausgaben usw.) zurückdrängen und den Sortimenter zwingen, sich mehr und mehr auf diese einzustellen, da sie noch gewinnbringend sind. Dadurch sind die Lager sehr stark ent-

[28] Vgl. Börsenblatt 1932, Nr. 118, S. 425.
[29] Zit. Börsenblatt 1932, Nr. 214, S. 673.

wertet. Mit der übrigen Literatur kann sich der französische Sortimenter schützen, indem er die in das betr. Gebiet fallenden Bücher an den Verleger zurücksendet. Falls der französische Verleger eine Restauflage verramschen will, muß er dies 6 Monate vorher ankündigen. Es kauft dann die „Office de centralisation" die Restauflage auf und verteilt sie an die Sortimenter, Antiquare und Bouquinisten, die die Bücher dann zu einem herabgesetzten Preis abzusetzen versuchen. Aber der Verdienst des französischen Sortimenters wird noch durch folgendes geschmälert: durch das Bestreben mancher Verleger, besonders der Schulbuchverleger, das Publikum dahin zu erziehen, nur beim „Auch"buchhändler zu kaufen[30]; ferner durch die direkte Belieferung des Publikums durch die Verleger, die hierbei keinerlei Rücksicht auf den auf diese Weise ihren Sortimenterkunden entgehenden Gewinn nehmen. Auch an dem in Frankreich bestehenden System der öffentlichen Vergebung von Lieferungen durch die Behörden und der Erteilung des Zuschlags an den billigsten Lieferanten kann der kleine Sortimenter sein Angebot nicht einreichen; nur große Firmen, die mit Extrarabatt beziehen, können dies tun. So vergibt z. B. die Stadt Paris die Bücherlieferungen für ihre sämtlichen Bibliotheken auf dem Wege der Submission. Bei diesen Lieferungen kommen Extrarabattsätze von 10 % und mehr vor, sodaß dadurch der Gewinn geschmälert und nur durch den großen Abschluß in der notwendigen Höhe hereingebracht werden kann. So haben sich einige wenige Geschäfte auf einen Jahresumsatz von ca. 500 000 Frcs. emporgearbeitet, auf Kosten der kleineren Sortimenter, denen sie dadurch ihre Absatzmöglichkeiten verringerten. So wurden ihnen auch der Vertrieb von Geschenkliteratur durch die Warenhäuser mehr und mehr genommen. Auch die Rabattfrage spielt in dem Existenzkampf eine wichtige Rolle. Beträgt auch der Verlegerrabatt allgemein 20—40 % gegenüber dem Sortimenter, so schmälert aber dieser Rabatt seinen Gewinn insofern, als er nicht nur dem Sortimenter, sondern auch den gelegentlichen und „Auch"buchhändlern gewährt wird z. B. im Schulbuchhandel. Manchmal werden aber diese Rabattsätze dem französischen Sortimenter von großen Verlagsfirmen nicht gegeben, z. B. durch die Société Hachette. Diese Firma, die eine Monopolstellung auf dem Gebiet der Verbreitung des französischen Buches hat, gibt ihren Sortimenterkunden nur geringe Rabatte, da sie durch ihre vielen 1000den Filialen auf einen Vertrieb durch das Sortiment nicht angewiesen ist[31]. Auch die Umsatzsteuer belastet den französischen Sortimenter sehr. Diese Steuer, die seit 1925 in Frankreich eingeführt wurde, ist nach und nach erhöht worden und beträgt 2 % (1,1 %, 1,3 %) auf alle Verkäufe im Buchhandel. Sie erfaßt nicht nur die Umsätze des Sortimenters, sondern auch die der Verleger und der übrigen verwandten Industrien (Papierlieferant, Drucker, Buchbinder), die zur Herstellung des Buches herangezogen werden[32]. Um dem französischen Sortimenter seine Lage ein wenig zu erleichtern, hat man durchgesetzt, daß Kioske usw. keine Bücher über 2.50 Frcs. verkaufen dürfen.

Unter der Konkurrenz der Leihbibliotheken, die fast nur von Buchhändlern betrieben werden, hat der französische Sortimenter nicht so wie

[30] Vgl. Börsenblatt 1931, Nr. 198, S. 775.
[31] Vgl. ebenda, Nr. 238, S. 908.
[32] Vgl. Börsenblatt 1932, Nr. 21, S. 63.

der deutsche zu leiden, da diese in Frankreich keine Rolle spielen und die Abwanderung des Publikums daher nicht so stark ist wie in Deutschland; auch kommt es daher, daß die gangbarsten Werke zu einem erschwinglichen Preis zu erstehen sind. Seit einigen Jahren macht sich jedoch eine Volksbüchereibewegung bemerkbar [33].

Als Fachzeitschriften stehen dem französischen Sortimenter verschiedene Schriften zur Verfügung; das von dem Maison du Livre herausgegebene „Bulletin de la Maison du Livre Français", das „Bulletin des Libraires" der Chambre syndicale des Libraires de France, sowie die „Bibliographie de la France" des Cercle de la Librairie. Diese Zeitschriften enthalten mehr oder weniger Ankündigungen der Verleger, Nachrichten der Vereine usw. und erscheinen wöchentlich bzw. monatlich. Außer diesen Zeitschriften stehen ihm noch andere zur Verfügung: z. B. „Vient de Paraître", „Tous les Livres", „La Librairie", die ebenfalls monatlich erscheinen. Als bibliographische Nachschlagwerke sind die Kataloge „Catalogue général de Lorenz", „Publications Le Soudier" (Bibliographie française, Mémorial de la Librairie française usw.), das „Répertoire bibliographique de la Littérature française des origines à nos jours" von Federn, „Les Catalogues de l'Office pour la propagation du livre français" u. a. m. zu nennen.

Neben dem Sortiment hat der französische Buchhandel eine entsprechende Anzahl Antiquare aufzuweisen, deren Bedeutung, wie in England und den Vereinigten Staaten, eine sehr hohe ist. Sind sie doch manchmal die einzigen, die Verlagswerke beschaffen können, die bereits von den Verlegern verramscht worden sind und durch den regulären Buchhandel nicht mehr vertrieben werden. Die von ihnen veranstalteten Auktionen sind von großer Bedeutung und zahlreiche Bibliographien beteiligen sich sehr lebhaft daran.

4. Die Organisation der Verleger.

Die Berufsorganisation für den französischen Verleger ist das „Syndicat des Editeurs". ⅓ bis ¼ aller Verleger ist aber nur darin organisiert [34]. Sitz des Syndikats ist Paris und seine Aufgabe ist, die beruflichen Interessen seiner Mitglieder zu vertreten, als auch in Verbindung mit dem „Syndicat des Libraires", der Vereinigung der französischen Sortimenter, für die Einhaltung des Ladenpreises durch eine Verkaufsordnung zu sorgen. Die Vereinigung selbst ist eine Unterabteilung des „Cercle de la Librairie". Da die meisten Verleger ihren Sitz in Paris haben, ist eine Einteilung in regionale Gruppen, wie beim „Syndicat des Libraires" nicht notwendig. Das Syndikat ist lediglich nur in 12 Unterabteilungen eingeteilt; jede Abteilung umfaßt ein bestimmtes Gebiet, da viele Verleger sich auf ein bestimmtes Verlagsgebiet spezialisiert haben. Es bestehen folgende Gruppen für „livres classique; livres de prix; littérature générale; littérature d'imagination (romans, contes, nouvelles, poésie, théâtre); livres de médicine; livres de sciences pures et appliquées, de sciences militaires et navales, guides et cartographie; livres de piété et de prières; livres d'étrennes; grandes publi-

[33] Vgl. ebenda 1931, Nr. 132, S. 569.
[34] Vgl. Buzello, Buchhandel, S. 36.

cations de luxe, encyclopédies, vente à tempérament, ouvrages d'architecture et d'art; livres de droit, de jurisprudence et d'administration; publication populaires et publications périodiques[35]". Daneben haben sich im Laufe der Zeit einige Fachgruppen gebildet, wie z. B. die „Chambre syndicale des Editeurs de livres d'Art et Publications à Tirage limité", das „Syndicat de la Presse périodiques", das „Syndicat confédéré du Commerce de Musique de France et des Colonies", usw. Auch bestehen sog. Kommissionen zur Erledigung von buchhändlerischen Angelegenheiten, so z. B. mit der „Société des Gens de Lettres" (Verband der Autoren) zur Erledigung aller Fragen, die zugleich Verlag und Schriftsteller angehen[36].

Eine Vereinssatzung, die allgemeine Geschäftsgrundsätze zur Durchführung des Vereinszweckes gegenüber den Mitgliedern enthält, ist nicht vorhanden. Ebenso gibt es keine spezielle Verlegerzeitung; das Fachblatt bildet die „Bibliographie de la France". Auch kennt man keine Einrichtungen, wie beim deutschen Verlegerverein z. B. Kreditlisten.

Lange Zeit waren die Vertragsbestimmungen zwischen Verleger und Autor ohne jegliche Regelung. Erst 1917 stellte eine gemischte Kommission von Mitgliedern des „Syndicat des Editeurs" und der „Société des Gens de Lettres" Richtlinien darüber auf, die 1921 modifiziert wurden[37]. Seit August 1936 liegt ein Entwurf über ein Gesetz über Urheber- und Verlagsrecht von dem Minister für nationale Erziehung Jean Zay vor, der aber noch nicht verwirklicht worden ist[38].

Neben dem „Syndicat des Editeurs" bestehen noch einige Spezialvereine für Musikalienverleger, Zeitungsverleger usw.

5. Die Organisation der Sortimenter.

Die Sortimentsbuchhändler Frankreichs sind in dem „Syndicat des Libraires" zusammengeschlossen. Nur 10—20 % sind in ihm organisiert[39]. Es umfaßt aber alle eigentlichen Buchhändler, die gleichzeitig Mitglied der 20 regionalen Syndikate oder eines der 3 Fachvereine (Schulbuchhandel, religiöser Buchhandel, Antiquariatsbuchhandel) oder der „Gesellschaft der Buchhändler und Verleger der romanischen Schweiz" sind. Der Verein hat seinen Sitz in Paris und dient im besonderen der Interessenvertretung gegenüber den Verlegern und der Regierung. Er setzt sich aus 20 regionalen Zweigvereinen zusammen mit ca. 3000 Mitgliedern und zwar dem „Syndicat de la région de Paris; de l'Alsace; de la Bourgogne; du Centre; du Centre-Ouest; de la Champagne; de la région de l'Est; de la région de Lyon; de la région de Montpellier; de la région Nantaise; du Nord; du Nord-Est; de Normandie; de la région d'Orléans; de l'Ouest; de Provence; du Sud-Ouest; de la région de Toulouse; d'Algérie et Tunisie; du Maroc[40]"..

Neben diesen Zweigvereinen gibt es noch drei Spezialvereine, das „Syndicat des libraires classiques", das „Syndicat de la librairie religieuse"

[35] Zit. Zelger, Manuel, S. 15 fg.
[36] Vgl. Börsenblatt 1931, Nr. 93, S. 419.
[37] Vgl. Zelger, Manuel, S. 101 fg.
[38] Vgl. Börsenblatt 1933, Nr. 30, S. 85 fg. — Börsenblatt 1936, Nr. 239, S. 892; Nr. 273, S. 1024 fg.; Nr. 301, S. 1127 fg.
[39] Vgl. Buzello, Buchhandel, S. 39.
[40] Zit. Zelger, Manuel, S. 17.

und das „Syndicat de librarie ancienne et moderne (Livres d'occasion)", deren Organisation sich über ganz Frankreich und die Kolonien erstreckt; dazu noch die „Société des libraires et éditeurs de la Suisse romande".

Eine Vereinssatzung besteht nicht; man will nur allgemein korporative und Vereinsangelegenheiten pflegen. Als Organ gibt die Kammer das „Bulletin des Libraires" heraus, das monatlich erscheint und amtliche Berichte der verschiedenen Vereine, Informationen, eine Chronik und Ankündigungen der Verleger enthält.

Sämtliche Vereine bilden zusammen die „Chambre syndicale des Libraires de France", die dem „Cercle de la Librairie" angeschlossen ist.

6. Der Zusammenschluß des Gesamtbuchhandels.

Die eigentliche Vertretung des Gesamtbuchhandels bildet der „Cercle de la Librairie". Er ist eine Kammer, kein Verein oder Verband, da er mehr eine vertretende Organisation aller derjenigen ist, die mit dem Buch zu tun haben. Es sind in ihm alle Berufe vertreten: Verleger, Sortimenter, Vertreter von Papierfabriken, Druckereien, Buchbindereien, als auch Redakteure, Schriftsteller und Publizisten. Sitz der Organisation ist Paris im „Maison du Livre". Die Kammer umfaßt die Vereinigung der Verleger als auch die bereits oben erwähnten 20 regionalen Vereinigungen der Sortimenter nebst drei Spezialvereinen und die „Société des libraires et éditeurs de la Suisse romande". Zweck der Organisation ist die Pflege des Buchgewerbes und die Regelung des Verkehrs der Buchhändler unter sich und mit dem Publikum. Die Zugehörigkeit zum „Cercle de la Librairie" löst keine direkten Vorteile aus als den allgemeinen, einer großen Organisation anzugehören. Da alle einzelnen Zweige durch die Kammer in enger Verbindung stehen, sind einheitliche Richtlinien für buchhändlerische Reformen leicht gegeben. Die Kammer veranstaltet des öfteren Buchausstellungen, um das Interesse am Buch zu heben, ebenso findet wöchentlich ein öffentlicher Vortrag von Fachleuten, Schriftstellern und Kritikern statt. Jährlich wird ein Buchhändlerkongreß abgehalten. Der „Cercle de la Librairie" unterhält ferner ein Stellenvermittlungs- und ein bibliographisches Auskunftbureau. Für die Ausbildung des buchhändlerischen Nachwuchses sorgt die Kammer durch zweijährige Unterrichtskurse, in denen die Buchfabrikation, das Verlagssystem, der Buchverkauf und die Organisation des Buchhandels behandelt werden. Eine Lehrlingsschule wird außerdem von dem „Maison du Livre" unterhalten. Was die gesetzlichen Angelegenheiten als auch die Fabrikation des Buches angehen, so werden diese in Verbindung mit der Regierung durch das „Comité exécutif du Congrès du Livre [41]" bearbeitet. Ferner besteht ein Bureau für urheberrechtliche [42] und politische Angelegenheiten.

Wie bereits erwähnt, hat der „Cercle de la Librairie" Vorschriften für den Verkehr der Buchhändler unter sich und mit dem Publikum erlassen, worauf im Abschnitt „Der Ladenpreis in Frankreich" näher eingegangen wird.

[41] Vgl. Morel, Dépot Légal, S. 7 fg.
[42] Vgl. Morel, Loi sur le Dépot Légal, S. 6 fg.

Der Gewerbekammer stehen noch andere Vereine nahe, so z. B. die Société dramatique, Société lyrique, Société des gens de lettres, Société de Secours mutuels des employés en Librairie, die Association amicule des Commis libraires, Association des amis du livre français à l'étrangère usw.

Von den „Cercle de la Librairie" wird als offizielles Organ des Buchhandels die „Bibliographie de la France, journal général de l'imprimerie et de la librairie" herausgegeben und erscheint wöchentlich. Das Fachblatt wurde 1811 durch ein kaiserliches Dekret geschaffen, ging ein und erscheint seit 1857 in zweiter Serie. Es zerfällt in drei Teile:

1. In die Bibliographie, die ein Verzeichnis aller Werke bringt, die als Pflichtexemplare an das Dépot légal abgeliefert worden sind; außerdem die Neuerscheinungen und Musikalien. Alle Werke werden meist ohne Buchhändlerpreis angezeigt;
2. in die Chronique, die Gerichtsentscheidungen, neue Gesetze, Nekrologe, Vereinsberichte usw. bringt;
3. in das Feuilleton — einem Anzeigenteil —, in dem die Verleger ihre Verlagswerke ankündigen.

Auf den Anzeigenteil folgen dann noch verschiedene Abteilungen mit der Überschrift „Avis divers (Achats et vente de fonds; Offres et demandes d'emploi)", „Offres et demandes d'ouvrages d'occasion", „Fournisseurs des industries du livre et de la papeterie". Der Zeitschrift liegt weiter eine Beilage bei: „Les Livres de la Semaine", in der alle wöchentlich erschienenen und in der Bibliographie aufgeführten Bücher enthalten sind. Alle Monate erscheint ein weiteres Heft „Les Livres du Mois", in dem die monatlich erschienenen Werke zusammengefaßt sind. Endlich werden die einzelnen Hefte der „Livres du Mois" am Ende des Jahres zu einem Heft „Les Livres de l'Année" zusammengefaßt, in dem alle im Laufe des Jahres erschienenen Bücher enthalten sind. Außerdem veröffentlicht die „Bibliographie de la France" jedes Jahr zwei wichtige Kataloge, den „Catalogue général des livres et du matériel d enseignement" und einen Weihnachtskatalog, den „Catalogue d'Etrennes, publications périodiques et œuvres musicales pour l'année . . .", die an Größe und Ausstattung größeren Verlagskatalogen entsprechen und an denen sich die meisten französischen Verleger mit ihren besten Werken beteiligen; ebenso wird ein Schulbücherkatalog veröffentlicht. Alle diese Spezialkataloge sind sehr gefragt und werden nicht nur kostenlos an die Abonnenten, sondern auch an andere Geschäfte gesandt.

Von den weiteren Berufszeitschriften sind nur noch wenige zu nennen. Man muß hier an erster Stelle das „Bulletin des Libraires", das Organ der „Chambre syndicale des Libraires de France" erwähnen, das monatlich erscheint und an alle syndikalisierten Buchhändler geschickt wird; des weiteren das „Bulletin de la Maison du Livre français", das Fachorgan des „Maison du Livre". Auch es erscheint monatlich und hat zahlreiche Leser und wird nicht nur an die französischen, sondern auch an die Buchhändler des Auslands gesandt. Trotzdem die Verlagsanzeigen weniger zahlreich als in der „Bibliographie de la France" sind, ist die Zeitschrift sehr verbreitet. Ferner sind noch erwähnenswert: „Vient de paraître", eine Monatsschrift des Verlags Crès & Cie., „Tous les livres", eine Zeitschrift der Messagerie Hachette, „La Bibliographie mensuelle" von P. Danze, sowie

„Le Polybiblion" des Cercle Saint-Simon, „La Librairie" und „Le Mercure de France".

7. Die Organisation des französischen buchhändlerischen Verkehrs.

Der Verkehr zwischen den Verlegern und den Sortimentern Frankreichs hat bei weitem nicht die starren, geregelten Formen angenommen wie in Deutschland. In Frankreich ist der Verkauf von Büchern eine persönliche Angelegenheit der beteiligten Parteien, denen es ganz überlassen bleibt, die Lieferungsbedingungen festzusetzen. Es gibt also nicht, wie in Deutschland, eine buchhändlerische Verkehrsordnung.

Im französischen Buchhandel kommt zwar die Lieferung à condition (envois à condition) vor, jedoch hat sie lange nicht die Verbreitung wie in Deutschland gefunden. Sie wird nur auf ausdrückliches Verlangen des Sortimenters vorgenommen und wird mehr bei belletristischen Werken angewandt, weniger bei wissenschaftlichen. Die Überlassung der Kommissionsware geschieht auf kurze Fristen, da die Bücher durch Neuauflagen für den Verleger unverkäuflich werden können. Die Fristen schwanken zwischen 8 und 90 Tagen. Die Verbuchung der Kommissionsware geschieht summarisch, sodaß der französische Verleger eine sehr schlechte Kontrolle darüber hat, in welcher Höhe er Kommissionsware versandt hat und wo dieselbe lagert. Es kommt allerdings selten vor, daß die à condition gelieferten Bücher durch den Verleger vorzeitig zurückgefordert werden, da er verhältnismäßig einen großen Teil von Exemplaren der betr. Auflage zurückbehält. Zu bemerken ist, daß viele Verleger keinen Unterschied zwischen Kommissions- und festem Bezug machen; sie geben darin gleichen Rabatt. Daß die Konditionslieferung eine so geringe Verbreitung gefunden hat, ist auch wohl darauf zurückzuführen, daß das Provinzsortiment weniger Interesse an diesen Sendungen hat, da es meist Neuerscheinungen sind, deren Absatz fraglich ist, ferner, daß seine Beteiligung am Buchhandel zum Teil nur eine gelegentliche ist. Bezeichnend für das französische Konditionssystem ist, daß es nicht seine Fortsetzung in Ansichtssendungen findet. Es zeigt sich vielmehr als ein Zugeständnis des Verlegers gegenüber dem Sortimenter in bezug auf das Risiko an unverkäuflichen Werken. Andererseits muß auch der Sortimenter beim Bezug von Konditionsware vorsichtig sein, da er die Kosten der Hin- und Rücksendung zu tragen hat.

Der feste Bezug (compte ferme) ist allgemein üblich. Hier ist der Sortimenter verpflichtet, die bestellten Bücher fest zu übernehmen, auch auf die Gefahr hin, daß die buchhändlerische Ware sehr schwer abzusetzen ist. Es ist im französischen Buchhandel Regel, daß alle Bestellungen des Sortimenters von dem Verleger, wenn nicht anders ausgemacht, als fest angesehen werden, auch wenn es sich um unverlangte Sendungen des Verlegers handelt. Bei Schulbüchern ist es immer der Fall. Es ist jedoch eine besondere Eigentümlichkeit bei einigen französischen Verlegern, daß sie einen Umtausch der fest übernommenen Bücher gegen andere gleichen Preises ermöglichen.

Die unverlangte Zusendung von Büchern (envois d'office) ist auch üblich, sie geschieht aber nicht so in geregelten Formen wie in Deutschland, da es ein Verzeichnis von Sortimentern, die unverlangt annehmen,

nicht gibt. Um diese Vertriebsart jedoch vornehmen zu können, holt sich ein Teil der französischen Verleger beim Sortimenter dessen Einwilligung ein, daß dieser auch seine Ware unverlangt annimmt. Andere wieder machen es gleich bei der Eröffnung eines Kontos aus. Die Zusendung erstreckt sich entweder auf alle im Verlag erscheinenden Werke oder auf eine bestimmte Art von Büchern. Dem Verleger bleibt es überlassen, wieviel Stück er versenden will. Gewöhnlich schreibt der Sortimenter aber dem Verleger eine bestimmte Zahl der zu sendenden Bücher vor, die der Verleger in besonderen Fällen vermehren oder vermindern kann. Die Zusendung wird selbst nach zwei Gesichtspunkten vorgenommen: einmal nach dem Inhalt des Werkes, ob es leicht oder schwierig zu verkaufen ist; ferner nach der Qualität des betr. Sortimenters. Auch die Kommissionäre bedienen sich oft der unverlangten Zusendung an ihre Kunden, hauptsächlich an die des Auslands, nachdem sie sich vorher über die Art der Bücher erkundigt haben, die diese zu empfangen wünschen.

Was nun den Zwischenhandel im französischen Buchhandel betrifft, so ist dieser nur von geringer Bedeutung[43]. Sehr viele Provinzsortimenter haben keinen Kommissionär in Paris, auch sind viele nicht einmal auf das Fachblatt „Bibliographie de la France" abonniert. Über Neuerscheinungen, Neuauflagen usw. werden sie durch Reisende oder durch Zirkulare der Verlagshäuser auf dem Laufenden gehalten. Die französischen Kommissionäre sind alle in Paris in unmittelbarer Nähe der Verlagshäuser ansässig. Ihre Bedeutung war vor dem Kriege eine sehr große; der Ausbau der Bahnverbindungen und die Entwicklung des Postverkehrs hat jedoch ihre Bedeutung sehr geschmälert. Es gibt ein wenig über zehn Firmen[44], die Bedeutung haben. Die übrigen Kommissionäre sind lediglich nur noch Hilfskräfte der Verleger, die ihnen in der Verbreitung ihrer Verlagswerke helfen. Im Gegensatz zum deutschen Kommissionär ist der französische Kommissionär nicht der Vertreter des Verlegers. Er gibt die Verlagswerke zu ähnlichen Bedingungen wie ein Barsortiment ab. Er liefert ebenfalls Neuigkeiten und räumt Rücksendungsrecht für unverkaufte Exemplare ein. Vielleicht ein Viertel der Buchhändler Frankreichs haben einen ständigen Kommissionär. Einerseits sind es die geringen Bedürfnisse der einzelnen Sortimenter, die die Vermittlung des Kommissionärs überflüssig machen, andererseits kommt in Betracht, daß ein großer Teil vom Gesamtumsatz des französischen Buchhandels ohne jegliche Vermittlung des Kommissionärs direkt versandt wird. Der Kommissionsbuchhandel wird meist in Verbindung mit Verlag oder mit dem Vertrieb von Gegenständen des Kunst-, Musikalien-, Lehrmittelhandels u. a. mehr betrieben. Durch die geringe Anzahl der Verleger ist es dem französischen Sortimenter sehr leicht möglich, seinen ganzen Bedarf in Rechnung von ihnen zu beziehen, sodaß die Aufgabe des Kommissionärs als Zahlungsvermittler fortfällt und er nur die Funktion eines Spediteurs ausübt. Als solcher sammelt er die ihm von den Verlegern zugehenden Beischlüsse.

Die größte Bedeutung hat jedoch der Kommissionär als Auskunftsperson für den Sortimenter, besonders für die kleineren; ferner auch für die Besorgung eines jeden verlangten Buches. Als solcher wird er in Anspruch

[43] Vgl. Voerster, Vorschläge, S. 55.
[44] Vgl. Buzello, Buchhandel, S. 43.

genommen, wenn z. B. das Werk unzureichend von dem Kunden angegeben worden ist und der Sortimenter nicht in der Lage ist, nach dem Titel zu suchen; oder wenn ein Werk von einem Verleger verlangt wird, mit dem der Sortimenter in keinem Rechnungsverkehr steht usw. Es konzentrieren sich also beim französischen Kommissionär die bibliographischen Kenntnisse und Geschäftserfahrungen. Dies ist besonders wichtig, da durch das geschäftsmäßige Verfahren der französischen Verleger viele Werke, die nicht mehr abzusetzen sind, verramscht werden und es nur dem findigen „Acheteur" der großen Kommissionsfirmen möglich ist, die verlangten Bücher vom Verleger oder, falls dieser sie nicht mehr besitzt, bei den Antiquaren zu besorgen. Eine wichtige Rolle spielt der französische Kommissionär als Zahlungsvermittler für Zeitschriften und Zeitungen, die er seinen Kunden im voraus bezahlt. Große Bedeutung haben die Kommissionäre für den internationalen Verkehr; sie stehen mit Sortimentern vieler Länder in dauernder Verbindung. Hier sind sie dann auch die Zahlungsvermittler zwischen Verlag und Sortiment.

Für die Inanspruchnahme nehmen die Kommissionäre eine Provision, die gewöhnlich 8—9 % auf den Nettopreis beträgt[45]; andere wieder erheben sie auch auf die Frachtspesen, doch ist diese Usance nicht allgemein üblich. Es gibt auch einzelne Kommissionäre, die gleichfalls wie das „Maison du Livre français' in gewissen Fällen Werke vieler Verleger zum Verlegerpreis ohne Kommissionsspesen liefern.

Manche Firmen haben die Alleinauslieferung (exclusivité). In diesem Fall müssen sich die Sortimenter bei ihren Bestellungen an diese Firmen richten, auch wenn der Verleger am gleichen Platze ist. Zu den bedeutendsten Firmen gehört die Messageries Hachette (1826), die die Alleinauslieferung mehrerer Verleger besitzt und durch dieses System groß geworden ist. Durch diese Praxis hat sie heute eine Monopolstellung inne. Die Firma besitzt eignen Verlag, eigne Buchbindereien, eine Herstellungsabteilung für Schreibwarenartikel, einen Zeitungs- und Zeitschriftenverlag und eine eigne Organisation für den Vertrieb. Der Bahnhofsbuchhandel und das Schulbuchgeschäft sind fast allein in ihrer Hand. Das Unternehmen besitzt in vielen Städten Frankreichs und auch in den ausländischen Hauptstädten Niederlagen. Über die von ihr aufgenommenen Verlagswerke gibt die Messageries Hachette einen Auslieferungskatalog heraus, sowie eine Zeitschrift „Tous les livres", in der die Neuerscheinungen enthalten sind. In den Schaufenstern der Filialen hängen Wochenlisten über Neuerscheinungen ihrer Verleger.

Eine Bestellanstalt, wie sie in Deutschland existiert, gibt es in Frankreich nicht. Es fehlt nicht an Vorschlägen, eine solche zu errichten; jedoch der Plan ist noch nicht verwirklicht worden. Die Anstalt hätte nur Wert für den Austausch von Bestellzetteln, um das Austragen an die einzelnen Verleger zu vermeiden, doch müßte ein großer Teil der Bestellzettel mit dem Vermerk „vergriffen" zurückgehen, infolge des häufigen Verramschens der Restauflagen. Man hat jedoch allgemeine Einrichtungen geschaffen, die Erleichterungen in der Abwicklung des geschäftlichen Verkehrs bringen und in dem „Maison du Livre français, Société centrale des Editeurs et des

[45] Vgl. Zelger, Manuel, S. 277. Vor dem Kriege betrugen sie 5—6 % (S. 373).

Libraires français" einer Genossenschaft vereinigt sind. Dieses 1920 von ca. 120 Verlegern und 1200 Sortimentern[46] gegründete Unternehmen hat sich zur Aufgabe gemacht, die Beziehungen zwischen Verleger und Sortimenter zu erleichtern, für die Verbreitung des Buches zu helfen, sowie für Verbesserungen im Buchhandel zu sorgen. Es unterhält ein kleines Barsortiment der gangbarsten Neuigkeiten; die nicht vorhandenen Bücher werden von den Verlegern Paris' schnellstens besorgt. In gewissen Punkten entspricht es der Leipziger Organisation. So besteht u. a. die Aufgabe in der Verteilung der täglich eingehenden Bestellzettel der Sortimenter an die einzelnen Verleger, sowie umgekehrt die Verteilung der Briefe, Fakturen, Rechnungsauszüge, Zirkulare, Prospekte, Kataloge der Verleger an die Sortimenter. Da in Frankreich ein allgemeines Buchhändleradreßbuch nicht vorhanden ist und auch das französische Katalogwesen nicht gut ausgearbeitet ist, nehmen viele Verleger die Werbung durch das „Maison du Livre" vor, da hier vollständige Listen der französischen Buchhändler und der des Auslandes vorhanden sind. Umgekehrt befinden sich auch hier alle Adressen der französischen Verleger, sodaß die Sortimenter Frankreichs ihre Bestellzettel ohne Verlagsangabe an das „Maison du Livre" senden können. Außerdem hat das Unternehmen einen Transport- und Lieferungsdienst für die Sendungen an die Buchhändler von Paris und an die in der Umgebung, sowie an die Kommissionäre eingerichtet. Die Wagen fahren täglich oder an bestimmten Tagen bei den Verlegern, Sortimentern und Kommissionären vor, um für sie die Sendungen bzw. Rücksendungen abzuholen. Für alle Sendungen wird eine geringe Gebühr erhoben, die im voraus von den Sortimentern durch Aufkleben von Marken bezahlt werden. Ebenso wird eine Gebühr für Auskunftserteilung, für die An- und Abfuhr erhoben. Durch das Kleben von Marken wird eine Rechnungsabteilung eingespart. Die Einrichtungen des Unternehmens sind so eingerichtet, daß der Arbeitsweg so kurz wie möglich ist.

Eigentliche Großsortimente mit großem Lagerbestand aller gangbaren Werke sind im französischen Buchhandel nicht anzutreffen. Nur der Handel mit Schulbüchern wird in ähnlicher Weise betrieben. Die Kommissionshäuser üben nur die Funktion der Großsortimente aus, indem sie alle angeforderten Werke besorgen. Neben ihnen gibt es noch einige Spezialfirmen für juristische und medizinische Literatur und Zeitschriften, die an das Publikum und an die Sortimenter liefern, meist eignen Verlag haben und Verzeichnisse über die geführten Bücher herausgeben. So ist auf der Grundlage eines Großsortiments und Kommissionshauses das 1923 gegründete „Office central de Librairie et de Bibliographie" aufgebaut[47]. Dieses Unternehmen hat sich zur Aufgabe gemacht, über alle Fragen und Wünsche, die Kunst und Wissenschaft angehen, Auskunft zu geben. Es gibt Literaturverzeichnisse für jeden Spezialfall heraus in Verbindung mit Bibliotheken, Industrieunternehmungen, Behörden, Wissenschaftlern, Spezialabteilungen für Luxusliteratur- und -Ausgaben, für Bucheinbände mit eigner Buchbinderei. Die herausgegebene Monatszeitschrift „Fiches du mois" enthält alle wichtigen Neuerscheinungen mit Inhaltsangabe und Besprechung und wird von 25 Spezialbeamten bearbeitet. Ebenso werden ähnliche Verzeichnisse über alte, seltene und wertvolle Literatur, über Handschriften und Inkunabeln

[46] Vgl. Börsenblatt 1934, Nr. 206, S. 776.
[47] Vgl. Buzello, Buchhandel, S. 44.

herausgegeben. Außerdem werden Buchausstellungen veranstaltet. Für die Provinzen Frankreichs und für das Ausland ist das Unternehmen besonders günstig. Nach dem Ausland wird eine in englischer Sprache abgefaßte Zeitschrift „French Books Month by Month" in tausenden von Exemplaren verschickt; die eingehenden Bestellungen werden ab 50 frs. spesenfrei zugesandt; für wichtige Kunden werden sogar Konten eingerichtet.

Die Bestellungen auf Bücher werden gewöhnlich durch Bestellzettel (Bulletin de Commande) vorgenommen, die, wenn sie vorgedruckt sind, mit „pour compte" bezeichnet werden. Sie werden entweder an den Verleger direkt oder an den Kommissionär gesammelt geschickt, der dann die Verteilung an die einzelnen Verleger vornimmt. In den Fällen, wo direkt beim Verleger bestellt worden ist, erhält der Kommissionär dann nur die Beischlüsse ausgeliefert. Der größte Teil der Provinzbuchhändler nimmt jedoch die Dienste des „Maison du Livre" in Anspruch, da hier die Verteilung der „pour compte" jeden Tag erfolgt und dadurch an Porto- und andere Spesen gespart wird. Die vorgedruckten Bestellzettel sind nur durch das „Syndicat des Libraires" zu haben und werden nur an solche Buchhändler abgegeben, die auch wirklich den Beruf ausüben und die Verkaufsordnung einhalten. Damit ist die Garantie gegeben, daß der Ladenpreis eingehalten wird und eine Schleuderei nicht möglich ist. Sortimentern, die außerhalb der Ordnung stehen und durch das „Syndicat des Editeurs" den Verlegern angezeigt sind, bekommen ihre Bestellungen wohl erledigt, werden aber nur gegen bar und ohne Rabatt beliefert. Daneben können noch Bestellungen durch Postkarten, Briefe, Telegramme usw. vorgenommen werden, die an die Verleger, Kommissionäre oder an das „Maison du Livre" gerichtet sein können.

Die Zusendung der bestellten Bücher erfolgt in Ballen als Post-, Fracht- oder Expreßgut und als Schiffsgut. Ist die Sendung aber zu klein, sodaß sich eine solche Versendung nicht lohnt, so wird sie dem Kommissionär zugesandt, der die eingehenden Bücher für den Sortimenter dann sammelt und sie mit der nächsten größeren Sendung an ihn abschickt. Dieses „à déposer chez le commissionaire . . ." wird meist von den Buchhändlern in der Umgebung von Paris vorgenommen. Die Kosten der Hin- und Rücksendung gehen zu Lasten des Sortimenters; nur die Buchhändler und Kommissionäre genießen den Vorteil der franco Lieferung. Der Verleger übernimmt hier dann die Kosten. Auch die Sendungen, die in die Provinz oder nach dem Ausland gehen, werden bei einem Kommissionär hinterlegt und für sie keine Frachtspesen berechnet.

Über die Rücksendung der unverkauften Werke, die unverlangt, à condition oder in Kommission geliefert worden sind, gibt es keine festgesetzten Termine. Manche Verlagshäuser setzen bestimmte Fristen fest, an denen die Bücher zurückgesandt sein müssen, anderenfalls sie als fest übernommen angesehen werden. Gewöhnlich nimmt der französische Sortimenter, wenn solche Fristen nicht vorgeschrieben sind, die Rücksendung in stillen Zeiten vor (Jahreswechsel, Ferien usw.). Er kann die Bücher dann direkt oder über den Kommissionär zurücksenden.

Die Abrechnung über die gelieferten Bücher ist sehr verschieden bei den einzelnen Verlagshäusern. Man rechnet monatlich oder vierteljährlich, manchmal sogar halb- und ganzjährig ab. Letztere sind allerdings sehr sel-

ten. Die Bezahlung der Ware erfolgte vor dem Kriege, mit einigen Ausnahmen, 60 Tage nach Ablauf des Vierteljahres, in dem die Lieferung der Ware erfolgt war. Heute sind die gebräuchlichsten Formen der Abrechnung bei den monatlichen Sendungen 30, 60, 90 oder 120 Tage nach Ablauf des Monats; bei den vierteljährlichen 30, 60 oder 90 Tage nach Ablauf des Vierteljahrs. Die Zahlung erfolgt durch Wechsel, die die Verleger auf die Sortimenter ziehen. Bei der Abrechnung kann jedoch der Sortimenter die noch nicht verkauften Werke auf neue Rechnung vortragen lassen.

Die Abrechnung über die vom Kommissionär gelieferten Bücher unterscheidet sich wenig von der der Verleger. Sie ist immer monatlich und schließt das Vortragen auf neue Rechnung aus. Die Zahlung erfolgt entweder durch Nachnahme oder durch Wechsel. Bei Nichtzahlung verliert der Sortimenter alle Vorzüge beim Kommissionär, wie Sammeln der Beischlüsse, Absendung derselben usw.

8. Der Ladenpreis in Frankreich.

Die Anfänge eines Ladenpreissystems beginnen in den ersten Jahren des 20. Jahrhunderts in Frankreich. Wie in Deutschland, wuchsen die Bestrebungen zu einem Ladenpreis zu kommen, aus dem Kampf gegen die Schleuderei im 19. Jahrhundert. Infolge des stetigen Anwachsens der buchhändlerischen Produktion nahm auch der Kundenrabatt überhand und es wurden gegen Ende der 80er Jahre allgemein 20—25 % Rabatt gegeben [48]. Dazu kamen noch die Unterbietungen durch Kolporteure, gelegentlichen Buchverkäufern und Ramschbuchhändlern. Dieser unlautere Wettbewerb wurde mehr und mehr zu einer Gefahr für den regulären Buchhandel, der notgedrungen diesen Kampf mitmachen mußte und unterzugehen drohte. Widerstand konnte nicht geleistet werden, da von seiten der Verleger dem Sortiment keine Unterstützung zuteil wurde, da sie trotz der Verstöße der „Auch"buchhändler diese in derselben Weise entlohnten, wie die eigentlichen Buchhändler. Es wurden die Sortimenter gezwungen, mit den niedrigsten Rabatten auszukommen. Diesen Mißständen wurden 1903 durch den „Cercle de la Librairie" entgegengetreten, der in diesem Jahre eine Maximalrabattskala für den französischen Buchhandel aufstellte [48]. Darin wurden für Unterhaltungslektüre, Belletristik und für wissenschaftliche Werke bestimmte Minimalpreise vorgeschrieben. Durch diese Rabattskala wurde der seitherige 20—25 % Kundenrabatt für den in Frankreich am häufigsten im Buchhandel vorkommenden Buchpreis von Frs. 3,50 auf 14,3 % gesenkt, d. h. man zahlte für das Buch jetzt Frs. 3,—, während man es früher mit ca. 22 % = Frs. 2,75 erhielt. Ein wesentlicher Fortschritt im Ladenpreisprinzip stellte der am 1. Juni 1905 veröffentlichte „Offizielle Tarif der buchhändlerischen Minimalpreise" für schöne Literatur, juristische, medizinische und andere wissenschaftliche Werke dar [49]. Danach durften mit Nettopreisen herausgegebene Werke ohne jeglichen Rabatt nur zum Ladenpreis verkauft werden. Ebenso hatte der Sortimenter für Bücher, die er selbst einbinden ließ, die vorgeschriebenen Verkaufspreise der Tabelle einzuhalten. Restauflagen, wenn sie im ganzen vom Verleger verkauft worden waren, durften

[48] Vgl. Voerster, Vorschläge, S. 48.
[49] Vgl. ebenda, S. 49.

unter dem vorgeschriebenen Preis abgegeben werden[49]. Immerhin dauerte es aber noch 20 Jahre, bis eine vereinsrechtliche Verkaufsordnung aufgestellt wurde, die die Einhaltung des vom Verleger vorgeschriebenen Preises vorsah und den zulässigen Rabatt regelte. Erst nach dem Kriege, 1921, wurde in Paris auf dem französischen Buchhändlerkongreß eine solche eingehend erörtert, aber erst 1925 von dem „Syndicat des Editeurs" und der „Chambre syndicale des Libraires de France" beschlossen. Am 31. März 1925[50] trat die französische Verkaufsordnung, die „Réglementation de la vente du Livre" in Kraft. Sie umfaßt 14 Paragraphen folgenden Inhalts:

§ 1. Vente au public: Tous les livres doivent être vendus au public au prix de catalogue de l'éditeur.

§ 2. Vente aux membres de l'enseignement, aux établissements d'enseignement, municipalités, caisses des écoles, administrations, achetant des livres scolaires pour leurs écoles. —

Remises maximum de 10 p. 100 sans treizième sur les prix portés aux catalogues des éditeurs. —

Escompte facultatif de 2 p. 100 sur le prix de facture au comptant (c'est-à-dire pour paiement le jour de la livraison de la marchandise ou au cas de son envoi contre remboursement).

§ 3. Vente aux membres de l'enseignement, aux ecclésiastiques achetant des ouvrages de littérature générale pour leur enseignement.

Les membres de l'enseignement et les ecclésiastiques pourront bénéficier d une remise maximum de 10 p. 100 sans treizième sur les ouvrages de littérature générale qu'ils achèteront pour leur enseignement. —

Les élèves-maitres des écoles normales pourront bénéficier des mêmes conditions. —

§ 4. Vente aux bibliothèques collectives. —

Les Bibliothèques municipales, scolaires, paroissiales, de cercles militaires, etc. (les bibliothèques particulières étant exclues) pourront bénéficier d'une remise maximum de 10 p. 100 sans treizième. —

Escompte facultatif de 2 p. 100 sur le prix de la facture au comptant (c'est-à-dire pour paiement le jour de la livraison de la marchandise ou au cas de son envoi contre remboursement). —

§ 5. Vente aux membres de l'enseignement, aux établissements d'enseignement, municipalités, caisses des écoles, administrations, achetant des livres de prix pour leurs écoles. —

Remises maximum de 20 p. 100 sans treizième sur les prix portés aux catalogues des éditeurs. —

Escompte facultatif de 2 p. 100 sur le prix de la facture au comptant (c'est-à-dire pour paiement le jour de la livraison de la marchandise ou au cas de son envoi contre remboursement). —

§ 6. Vente aux coopératives de consommation. —

Les coopératives de consommation légalement constituées peuvent bénéficier d'uni remise de 10 p. 100 sans treizième, sous condition de s'engager à revendre ces livres à leurs adhérents sans remises ni ristourne.

[49] Vgl. ebenda, S. 49.
[50] Vgl. Zelger, Manuel, S. 317.

Dispositions générales.

§ 7. Le fait de solliciter ou d'obtenir la remise accordée par les éditeurs aux libraires implique, pour le bénéficiaire de cette remise l'obligation de respecter la réglementation de vente en vigueur. —

§ 8. La présente réglementation à la vente sous toutes ses formes: à l'amiable, par marché de gré à gré, etc. (exception faite, jusqu'à nouvel ordre, pour les adjudications publiques régulières). —

§ 9. Toute personne ou collectivité prétendant bénéficier des avantages concédés exceptionellement par le présent règlement devra justifier de sa qualité. Les ouvrages ainsi vendus ne devront en aucun cas être rétrocédés. —

Exceptions.

§ 10. Les livres de prières, les ouvrages soldés ou déclassés par l'éditeur, le matériel scolaire, les cartes et les tableaux muraux, les cahiersméthodes ne sont pas compris dans la présente réglementation.

§ 11. Pour les ouvrages vendus à tempérament, avec des délais de paiement fixés par les éditeurs, il peut être consenti à l'acheteur, en cas de libération anticipée, un escompte de caisse fixé ou accepté par l'éditeur. —

Infractions et sanctions.

§ 12. Toute mention sur circilaires, catalogues ou factures, toute annonce de quelque genre qu'elle soit qui tendraient à surenchérir de façon directe ou détournée sur les avantages maxima permis, seront considérées comme des infractions au présent règlement, même si elles ne sont pas mises à exécution. —

§ 13. Toute dérogation au règlement de vente en vigueur à l'époque de la dérogation entrainera, pour le dérogataire, la cessation des relations commerciales: les livres ne lui seront fournis qu'au comptant, sans remise ni treizième. —

§ 14. Toute libraire ou toute de commission qui fournirait un libraire aveo lequel les realtions commerciales auraient été suspendues ou qui faciliterait cette fourniture, sera passible de la même sanction. —

Aus der Verkaufsordnung sehen wir, daß ähnliche Vorschriften in Frankreich über den Verkehr mit dem Publikum bestehen wie in Deutschland. Wir sehen, daß in dem ersten Paragraphen die generelle Festsetzung des festen Ladenpreises vorgenommen ist. Die folgenden Paragraphen (2—6) geben die zulässigen Abweichungen vom Ladenpreis bei Lieferung an Behörden, Lehranstalten, Bibliotheken, Lehrer, Geistliche, Vereine und Genossenschaften an. Es können öffentliche Körperschaften und Personen den Höchstrabatt von 10 % nur erhalten, wenn sie sich über ihren Anspruch ausweisen können (§ 9). Auch Lehrer und Geistliche erhalten einen 10 % Rabatt, wenn sie die Bücher für den Unterricht oder für ihre eigne Fortbildung benötigen (§ 3), ebenso die gesetzlich anerkannten Genossenschaften, wenn sie sich verpflichten, die gekauften Bücher ohne jeglichen Rabatt und ohne Vergütung an ihre Mitglieder abzugeben (§ 6). Weiter sehen wir, daß neben diesem Rabatt noch ein solcher von 20 % an Behörden und Lehranstalten

gegeben werden darf, wenn diese die Bücher als Preise für die Schüler ihrer Schulen kaufen (§ 5). Neben diesen zugelassenen Rabattsätzen kann noch ein Kassenskonto von 2 % auf den Nettopreis bei Barzahlung oder Nachnahmesendungen vorgenommen werden (§§ 2, 4, 5). Der § 10 zählt die Fälle auf, wo kein Rabatt gewährt werden darf, so auf Gebetbücher, Lehrmittel und Bücher modernen Antiquariats. Auch auf Raten oder mit Zahlungsfristen verkaufte Bücher darf kein Rabatt gegeben werden. Allerdings kann hier bei vorzeitiger Bezahlung ein Kassenskonto gegeben werden, dessen Höhe der Verleger festgesetzt hat (§ 11).

Wie die deutsche Verkaufsordnung, so schreibt auch die französische Verkaufsordnung vor, daß jede unerlaubte Anpreisung von Rabatten in versteckter oder offener Form verboten ist (§ 12). Um dafür zu sorgen, daß die Verkaufsbestimmungen und damit die Rabattsätze eingehalten werden, lassen sich die meisten französischen Verleger vom Sortimenter bei Eröffnung des Rechnungsverkehrs einen Verpflichtungsschein ausstellen, mit dem sich der Sortimenter verpflichtet, die vom Verleger vorgeschriebenen Bücherpreise einzuhalten. Sollte es sich jedoch ergeben, daß einmal der Ladenpreis nicht eingehalten wird, so versucht das „Syndikat des Editeurs" und seine Untergruppen in den Départements auf gütlichem Wege, durch Vorsprechen bei dem betr. Buchhändler, die Sache zu regeln. Bei dauernder Umgehung des Ladenpreises wird mit Boykott (Lieferungssperre) vorgegangen. In diesem Falle schließen alle Mitglieder des „Cercle de la Librairie" dem vertragsverletzenden Buchhändler die Konten. Es werden ihm dann die verlangten Verlagswerke nur gegen bar, zum vollen Preis, ohne jeglichen Rabatt und bei Partiebestellungen ohne Freiexemplare geliefert (§ 13). Von derselben Maßnahme werden auch diejenigen Buchhändler und Kommissionäre betroffen, die an einen Buchhändler liefern, über den die Sperre verhängt ist und der versucht, den Boykott zu umgehen (§ 14). Allerdings hat die Lieferungssperre im französischen Buchhandel nicht die große Härtewirkung wie in Deutschland, da der französische Sortimenter auch noch alle möglichen Artikel neben den Büchern verkauft. In den meisten Fällen wird aber der Ladenpreis gegenüber dem Publikum eingehalten und ist es umso verwunderlicher, als in Frankreich doch nur eine sehr lockere Organisation des Buchhandels besteht. Die Einhaltung des Ladenpreises ist vielleicht darauf zurückzuführen, daß durch den aufgedruckten Preis es als eine moralische Verpflichtung des Sortimenters gegenüber dem Verleger angesehen wird, daß er das Buch zu dem vorgeschriebenen Preis verkauft, ohne eine allzu weites Unterbieten des Originalpreises vorzunehmen; vielleicht auch, daß durch die nicht allzu strenge gehaltene Verkaufsordnung ihm größere Freiheit gegeben ist.

Vergleicht man die französische Verkaufsordnung mit der deutschen, so sieht man, daß die beiden in Form, Inhalt und Umfang wesentlich voneinander abweichen. Die methodische, gewissenhafte, gründliche und erschöpfende Systematik der deutschen enthält sie nicht; sie bewegt sich nur in einfachen, aber klaren Formen. Die Ausführungen und Beantwortung der Fragen: „Was sind Gegenstände des Buchhandels? Wer ist Buchhändler, Wiederverkäufer und Publikum? Was ist unlauterer Wettbewerb?" sind entweder in ihr nicht enthalten oder nur in großen Zügen dargestellt. Was ganz fehlt, ist die Regelung des Antiquariats; es wird nur gesagt, daß anti-

quarische Bücher nicht unter die Ordnung fallen und keine Rabattgewährung darauf stattfinden darf. Die Unvollständigkeit der Verkaufsordnung ist offenbar darauf zurückzuführen, daß ihre Entstehung und ihr Alter noch sehr jung ist und daß sich die Entwicklung auf einer anderen historischen Basis, als auch aus einem verschiedenen Volkscharakter vollzogen hat. Was bei ihr besonders auffällt ist, daß sie darauf hinzielt, kulturell-soziale Wirkung zu haben. Der Schwerpunkt liegt bei ihr in der Regelung des Verkehrs mit Behörden, Lehranstalten, Geistlichen und Lehrern und sie vermeidet offensichtlich, allzusehr in die Handelsverhältnisse einzugreifen. Trotz diesen Mängeln vollzieht sich der Verkehr zwischen Buchhändlern und Publikum gleichmäßig und geregelt. Was die französische jedoch mit der deutschen Verkaufsordnung gemeinsam hat, ist die Aufrichtung des Prinzips des festen Ladenpreises im Rahmen eines lauteren Handels und Wettbewerbs.

9. Frankreichs Aus- und Einfuhr von Büchern.

Ein Vorteil für den französischen Buchhandel ist die weite Verbreitung der französischen Sprache nicht nur als Volkssprache, sondern auch als Umgangssprache der Gebildeten in den meisten Ländern der Erde. Es ist daher der Export sehr bedeutend; er wird nur von Pariser Firmen betrieben; zirka 700 Firmen beschäftigen sich damit[51]. Die Ausfuhr geht nach fast allen Ländern der Erde, hauptsächlich aber nach den europäischen Staaten, den Vereinigten Staaten von Nordamerika, Kanada und Südamerika. War die Ausfuhr vor dem Kriege schon sehr groß, so ist sie auch heute noch sehr bedeutend. Die Buchausfuhr umfaßt Drucksachen intellektueller Art (Bücher, Zeitungen, Zeitschriften, Karten, Musikalien) und Drucksachen kommerzieller Art (Alben, Stiche, Lithographien, Etiketten, Bilder usw.). Die Ausfuhr der ersteren Art betrug in den Jahren 1928 bis 1935 wie folgt:

Jahr	Ausfuhr	Zu- bzw. Abnahme in dz
1928	51 447	—
1929	59 991	+ 8 544
1930	64 525	+ 4 534
1931	115 358	+ 49 833
1932	111 536	— 3 822
1933	120 317	+ 8 781
1934	134 751	+ 14 434
1935	132 346	— 2 405[52]

Davon gingen nach (in dz):

	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935
Belgien-Luxemb.	24 245	27 834	31 708	58 604	59 625	63 483	74 476	69 189
Schweiz	5 473	6 290	6 053	11 232	11 734	13 768	15 467	15 338
England	3 272	2 982	3 087	5 561	4 213	4 525	4 664	4 500
Italien	2 172	2 263	2 633	4 772	4 231	4 477	5 878	10 021
Deutschland	3 038	2 658	1 971	1 644	1 369	1 862	1 902	507
Spanien	334	1 484	1 304	2 777	2 663	326	2 723	2 864

[51] Vgl. Buzello, Buchhandel, S. 49.

	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935
U. S. A.	1 350	1 556	1 439	2 272	1 875	1 762	2 332	2 659
Kanada	1 822	1 967	2 050	3 358	2 190	1 285	1 224	1 467
Latein-Amerika	2 496	3 195	2 662	3 897	1 890	1 503	1 135	1 179
Sonstige	7 245	9 762	11 618	21 241	21 746	27 323	24 950	24 622

Die Statistik zeigt, daß die Ausfuhr 1935 gefallen ist, nachdem sie seit 1929, mit Ausnahme von 1932, stets zugenommen hat. Frankreich ist damit eins der wenigen Länder, das seinen Buchexport in den letzten Jahren steigern konnte. Die Zunahme gegenüber 1928 beträgt 1935: 61,1 %; der Rückgang gegenüber 1934: 1,7 %. Der weitaus größte Teil geht nach Belgien-Luxemburg, die an erster Stelle stehen und die besten Abnehmer sind; der Absatz nach diesen Ländern stellte sich 1935 auf 69 189 dz und war von 1928—1934 dauernd im Ansteigen. Großabnehmer ist auch die Schweiz, die 1935: 15 338 dz einführte (1934: 15 467); die Ausfuhr nach hier zeigt ebenfalls dauerndes Anwachsen. Es folgen dann England mit 4500 dz (4664), Italien mit 10 021 dz (5878), Kanada mit 1467 dz (1224), U. S. A. mit 2659 dz (2332), Latein-Amerika mit 1179 dz (1135) und Spanien mit 2864 dz (2723). Die Ausfuhr nach diesen Ländern ist teils gestiegen, teils gefallen. Die Ausfuhr nach Deutschland ist 1935 stark gefallen und betrug 507 dz (1902); sie ist im allgemeinen um 83,3 % zurückgegangen.

Die Ausfuhr von Drucksachen kommerzieller Art betrug für die Jahre 1928—1935:

Jahr	Ausfuhr	Zu- bzw. Abnahme in dz
1928	26 734	—
1929	26 991	+ 257
1930	28 807	+ 1 816
1931	46 549	+ 17 742
1932	36 479	— 10 070
1933	33 002	— 3 477
1934	33 827	+ 825
1935	34 617	+ 790 [53]

Davon gingen nach (in dz):

	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935
Belgien-Luxemburg	3 936	4 640	4 339	7 307	6 102	5 503	5 354	5 500
Schweiz	1 938	1 789	1 815	3 304	2 084	1 873	1 912	1 983
England	2 444	2 250	1 943	3 198	1 443	1 132	1 062	1 090
Italien	554	583	654	1 026	572	863	811	574
Deutschland	1 286	1 513	1 453	1 853	1 308	828	481	221
Spanien	745	873	685	950	561	698	381	391
U. S. A.	1 023	925	929	1 424	669	798	699	1 292
Latein-Amerika	734	812	1 015	1 311	978	706	397	512
Sonstige	14 074	13 606	15 974	26 176	22 762	20 601	22 730	23 054 [53]

Die Statistik zeigt, daß die Ausfuhr von Drucksachen kommerzieller Art 1934/35 steigende Tendenz aufweist. Die Zunahme gegenüber 1934 beträgt

[52] Zusammengestellt nach: Bibliographie de la France, 1930, Nr. 32; 1931, Nr. 32; 1933, Nr. 24; 1934, Nr. 26, 1936, Nr. 12.

[53] Zusammengestellt nach: Bibliographie de la France, 1930, Nr. 32; 1931, Nr. 32; 1933, Nr. 24; 1934, Nr. 26; 1936, Nr. 12.

2,3 %, gegenüber 1928: 29,4 %. Auch hier geht der größte Teil der Ausfuhr nach Belgien-Luxemburg (1933: 5 503; 1934: 5 354 dz) und der Schweiz (1 873 bzw. 1 912). Nach Deutschland wurden 221 dz (481) ausgeführt. Nur nach Deutschland und Italien ist die Ausfuhr gefallen (221 : 481 bzw. 574 : 811 dz; alle übrigen Länder verzeichnen eine Zunahme.

Die Ausfuhr wird in jeder Weise von der französischen Regierung unterstützt und durch Ausstellungen in fremden Ländern sehr gefördert. Stets sind Kommissionen, bestehend aus Regierungsvertretern und Angehörigen des Buchhandels unterwegs, um immer neuere Plätze für das französische Buch zu finden. In den Fachzeitschriften werden laufend Berichte veröffentlicht, die über die Tätigkeit der Reisenden, über Post- und Bahntarife Aufschluß geben; Kosulatsberichte geben darüber Aufschluß, wie der Absatz der französischen Literatur in den einzelnen Ländern ist.

Das Werben für den „französischen Gedanken" und besonders für das französische Buch in der ganzen Welt, speziell für das wissenschaftliche Buch, wird rein geschäftsmäßig unter Anlehnung an wirtschaftliche Faktoren und an große Propagandaorganisationen betrieben. Eine solche ist die UMFIA (Union médicale franco-ibéroitalo-américaine, heute Union médicale latine), die eine der machtvollsten Propagandaorganisation ist und unter dem Protektorat des französischen Auswärtigen-Amtes steht. Die Organisation umfaßt die medizinischen Kreise französischer, italienischer, portugiesischer und rumänischer Zunge, insgesamt mehr als 25 Staaten. Zweck ist die Verteidigung gegen das vordringende Angelsachsentum vor allem amerikanischer Natur vermittels Propaganda für die lateinische Idee. Sie besitzt ein eignes Organ, das ein mehrseitiges bibliographisches „Bulletin" der französischen Neuerscheinungen umfaßt, veranstaltet Propagandareisen usw. und wirbt dadurch für das französische und speziell für das wissenschaftliche Buch. Neben dieser Organisation bestehen noch andere, z. B. die „Société de la Presse médicale latine", die „Revue sud-américaine de Médicine et de Chirurgie" usw., die ebenfalls der Propaganda für das französische Buch dienen; außerdem die „Union pour les Français de l'Etranger", deren Buchdienst den Auslandsfranzosen über die französische Literatur berichtet und ihnen die Bücher zu Inlandspreisen, freier Verpackung und bei teilweiser Übernahme der Transportspesen liefert. Auch die Librairie Hachette mit ihren Abteilungen für Ausfuhr setzt sich durch ihre Filialen und Generalvertretungen in allen Ländern für die Verbreitung des französischen Buches ein.

An Drucksachen intellektueller Art wurden 1928—1935 eingeführt:

Jahr	Ausfuhr	Zu- bzw. Abnahme in dz
1928	20 949	—
1929	23 805	+ 2 856
1930	28 451	+ 4 646
1931	62 129	+ 33 678
1932	46 355	— 15 774
1933	58 817	+ 12 462
1934	59 866	+ 1 049
1935	59 024	— 842 [54]

[54] Zusammengestellt nach: Bibliographie de la France, 1930, Nr. 32; 1931, Nr. 32; 1933, Nr. 24; 1934, Nr. 26; 1936, Nr. 12.

Eingeführt wurden von (in dz)

	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935
Belgien-Luxemb.	4 834	4 963	5 318	13 570	11 070	18 129	16 135	19 967
Deutschland	4 641	5 074	7 181	15 292	13 270	13 501	14 244	7 300
England	6 670	7 993	8 759	15 548	5 997	8 913	9 728	11 409
Italien	1 755	2 361	2 821	6 844	7 616	8 778	8 633	9 029
Schweiz	1 344	1 797	2 118	4 858	4 157	4 267	3 956	4 160
Sonstige	1 705	1 617	2 254	6 017	4 245	5 229	7 170	7 159

[55]

Die Statistik zeigt, daß die Einfuhr von Drucksachen intellektueller Art 1935 leicht gefallen ist, nachdem sie 1934 weiter gestiegen war. Trotz der Abnahme 1935 hat die Einfuhr ihre frühere Höhe von 62 129 dz 1931 nicht erreicht; sie bleibt mit 4,9 % darunter. Gegenüber 1934 hat sie 1,4 % abgenommen. Haupteinfuhrland ist Belgien-Luxemburg, das an erster Stelle steht. Deutschland, das bis 1934 auf dem zweiten Platz stand, steht 1935 an vierter Stelle. Seinen Platz nimmt England ein, das 11 409 dz einführte, etwas weniger als Italien und die Schweiz zusammen einführten (13 189 dz). Deutschlands Einfuhr ist gegenüber 1934 um 48,7 % gesunken; es führte 1935 den 5. Teil der Gesamteinfuhr aller Länder ein.

Von Drucksachen kommerzieller Art wurden eingeführt:

Jahr	Ausfuhr	Zu- bzw. Abnahme in dz
1928	7 213	—
1929	8 026	+ 813
1930	9 161	+ 1 135
1931	16 641	+ 7 480
1932	13 987	— 2 654
1933	12 907	— 1 080
1934	12 806	— 101
1935	9 582	— 3 224 [55]

Eingeführt wurden von (in dz)

	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935
Deutschland	2 434	3 196	3 995	7 152	7 244	6 779	6 587	3 084
England	1 732	1 764	2 062	3 743	2 478	2 152	1 920	1 915
Belgien-Luxemb.	1 339	959	1 251	2 306	1 751	1 478	1 468	1 892
Schweiz	289	398	522	610	487	475	475	420
U. S. A.	567	903	511	849	490	469	592	621
Italien	228	273	242	404	292	413	356	264
Sonstige	624	533	578	1 577	1 235	1 141	1 408	1 406

[55]

Wir sehen, daß die Einfuhr dieser Waren seit 1932 sinkende Tendenz aufweist. Die Abnahme gegenüber 1931 beträgt 42,4 %, gegenüber 1934 rund 3 %. Als Bezugsland steht hier Deutschland weitaus an erster Stelle mit 3 084 dz (1934: 6 587). Auch hier ist ein Rückgang von 53,1 % zu verzeichnen. Alle übrigen Länder führten zusammen rund 53 % mehr ein als Deutschland allein (6 518 dz).

[55] Zusammengestellt nach: Bibliographie de la France, 1930, Nr. 32; 1931, Nr. 32; 1933, Nr. 24; 1934, Nr. 26; 1936, Nr. 12.

Die Organisation des englischen Buchhandels.

1. Geschichte.

Bei der Betrachtung des englischen Buchhandels fällt auf, daß dieser eine Organisation im deutschen Sinne nicht besitzt. Man hat wohl Zusammenschlüsse in den einzelnen Zweigen des Buchhandels vorgenommen, doch sind nicht alle buchhändlerischen Gewerbetreibenden darin organisiert. Da England eines der konservativsten Länder ist und stark am Althergebrachten hält, fehlt es, wie Buzello[1] mit Recht schreibt, „an einer allgemeinen Großzügigkeit und Begeisterungsfähigkeit für Anregungen, die etwas Neues bringen, und kommt es zu Verbesserungen, so ist sicher ein äußeres Ereignis der Grund dazu und nicht gemeinsame aufbauende Arbeit".

Wie in Italien und Frankreich, so bildeten auch in England die Handschriftenhändler die Vorstufe des Buchhandels; sie waren in Oxford und Cambridge vorzufinden. Wenn auch keine direkten behördliche Bestimmungen nachweisbar sind, so läßt sich doch in der Literatur nachweisen, daß die englischen stationarii wohl unter der Aufsicht der Universitäten gestanden haben[2], allerdings nicht so straff organisiert, wie an den Universitätsplätzen Italiens und Frankreichs. Durch die freiere Handhabung des Gewerbes bildeten sich die stationarii nach und nach zu wirklichen „Buchhändlern" aus, die man „stationers" nannte[3], die bereits zu Anfang des 15. Jahrhunderts (1403) zu einer Gilde der stationers oder text-writers zusammengeschlossen waren[4].

Der Vater der englischen Druckkunst war William Caxton (1412—1491), der 1442 als Handelsagent des Kaufmanns William Carge nach den Niederlanden ging. Durch seine Gewandheit zeichnete er sich so sehr aus, daß ihn Eduard IV. 1464 beauftragte, mit Richard Whetinhall[5] einen Handelsvertrag mit Herzog Philipp von Burgund abzuschließen. Während seines Aufenthaltes am Hofe veranlaßte ihn die Gemahlin Karls des Kühnen, Margaretha von York, Eduards IV. Schwester, die Sagensammlung des Hofkaplans Raoul Le Tevre „Recueil des histoires de Troyes[6]" ins Englische zu übertragen. Caxton begann 1468 mit der Übersetzung und beendete sie 1471 und begann auch den Druck, den er während seines Aufenthalts zu Köln bei Ulrich Zell gelernt hatte[7]. Das Buch führte den Titel „The Recuyell of the Historyes of Troye". Diese neue Beschäftigung fand so viel Anklang bei ihm, daß er sich einen vollständigen Druckapparat anschaffte und mit diesem nach England zurückkehrte und 1474 in Westminster eine Druckerei, die

[1] Vgl. Buzelle, Buchhandel, S. 50 fg.
[2] Vgl. Lowndes, historical Scetch, S. 2. — Huber, englische Universitäten II, S. 273.
[3] Heute versteht man darunter nur noch Schreibwaren- und Papierwarenhändler.
[4] Vgl. Curwen, history, S. 18.
[5] Vgl. Quantin, Imprimerie, S. 56.
[6] Vgl. ebenda, S. 58.
[7] Vgl. Duff, Printers, S. 4 fg.

erste in England, errichtete. Bis zu seinem Tode 1491 war Caxton als Übersetzer und Drucker unermüdlich tätig und brachte ca. 70 Werke[8] (Romane, Religions-, Geschichts-, Poesie- und Moralbücher) heraus[9].

Inzwischen verbreitete sich die neue Kunst auch in anderen Städten Englands aus, wie in Oxford, Abtei St. Albans, Canterbury, Cambridge, Tavistock, Worcester, Ipswich usw. aus und machte von 1500 an rasche Fortschritte in der Hauptstadt. Die Drucker waren zu jener Zeit ähnlich wie in Deutschland Verleger und Sortimenter zugleich, die ihre Verlagserzeugnisse auf Märkten und Messen vertrieben oder reisenden Buchhändlern zum Vertrieb mitgaben[10]. Mit der Zeit wurden aber nach und nach Bücher zu so niedrigen Preisen eingeführt, daß schließlich in der Regierungszeit Heinrichs VIII. gesetzgeberische Maßnahmen zum Schutze des einheimischen Handels ergriffen wurden[11].

Um 1560 erreichte die bereits erwähnte Gilde der Stationers, die „Stationer's Company" ihre höchste Blüte. Sie war keine Handelsgesellschaft, sondern eine Handelsgilde. Die Mitglieder setzten sich aus Abschreibern, Rubricatoren, Kalligraphen, Illuminatoren, Briefmaler, Papiermacher, Kunst- und Buchhändlern und hauptsächlich aus Buchdruckern zusammen. Zu den Pflichten gehörte die Überwachung der Herstellung und der Verbreitung der Bücher. Sie bildete den Werktätigen aus und schützte den Händler. Hatte der Lehrling seine Lehrzeit beendet, so wurde er zum Gehilfen und später zum Mitglied der Gilde gemacht. Ihr Zunfthaus war die „Stationer's Hall", die heute noch besteht und in der die Obliegenheiten der Gilde erledigt wurden. Obwohl die Company bereits 1403 untere Heinrich IV. gegründet wurde, bekam sie erst 1557 das königliche Patent[12] und fast alle Könige verliehen in Anerkennung ihrer Verdienste weitere Freibriefe. Es wurde dann verordnet, daß alle Bücher, Pamphlete und Drucke in das Register der Stationer's Hall eingetragen werden mußten[13] und bis zum Erlaß der Copyright Acts 1842 hatte die Company das fast unbeschränkte Monopol des Druckschriftenverlags für Bibeln, Gebetbücher, Grammatiken, Kalender usw. neben der Universität Cambridge[14] in England inne.

Im 17. Jahrhundert bezeichnet die Thronbesteigung Jakobs I. (1603) zunächst den Beginn einer neuen, sehr viel minderwertigeren Epoche englischer Literatur, die im starken Gegensatz zu dem unmittelbar voraufgehenden Zeitraum steht. Der Buchhandel macht deswegen ebenfalls nur wenig Fortschritte und trägt nicht zur Verbesserung des Autorenstandes bei. Im weiteren Verlauf des Jahrhunderts trat durch den Ausbruch des Bürgerkriegs ein ziemlicher Stillstand ein, obwohl natürlich die Verleger ihre Tätigkeit in gewissem Umfange fortsetzten und immer noch bedeutende Werke der Dichtkunst auf den Markt brachten, so z. B. Thomas Hob-

[8] Vgl. Quantin, Imprimerie, S. 69.
[9] Zu gleicher Zeit druckten mit Caxton John Letton, William Machlina, Wynkin de Worde u. a. m.
[10] Vgl. Mumby, Romance, S. 34 fg.
[11] Vgl. ebenda, S. 43 fg.
[12] Vgl. ebenda, Appendix I (Text).
[13] Bis 1911 konnte man alle Bücher, die vorschriftsmäßig eingetragen waren, in den Registern vorfinden. Seit der Ergänzung der Parlamentsakte über das Urheberrecht 1911 hat die Stationer's Hall aufgehört der Ort zu sein, wo alle Bücher verzeichnet werden. Heute müssen alle neuen Bücher an das Britische Museum gesandt werden.
[14] Oxford erhielt das Druckprivileg erst 1632. Bibeln und Gebetbücher wurden aber dort erst seit 1675 gedruckt (vgl. Börsenblatt 1936, Nr. 69, S. 266).

bes „Liviathan“ 1651. Die nachfolgende Epoche der Restauration war jedoch ein Brennpunkt literarischer Unternehmungslust, wie er durch die großen Namen Miltons und Drydens gekennzeichnet wird, die die ganze Epoche umspannen. Natürlich versuchte der Buchhandel damit Schritt zu halten. — Folgende Tatsachen und Daten sind für diesen Zeitraum als bemerkenswert hervorzuheben: ein Gesetz vom 30. September 1647, dem zufolge niemand ohne Lizenz Bücher und andere Druckschriften herstellen oder verbreiten durfte. Ein gleiches im folgenden Jahr in Schottland, das dies sogar mit dem Tode bestrafte. — 1588 „Ein Katalog der verkäuflichsten Bücher in England nach Ordnung und Alphabet durchdacht“. — 1662 ein Licensing Act, der der Stationer's Company ihre eigne Verwaltung nimmt und sie einem neuen Amt, der „Surveyer of the Imprimery and Printing Presses“ übergibt. Die Zahl der Drucker, welche 60 betrug, wird auf 20 verringert. Erst 1685 wurde dieses Gesetz durch Jakob II. auf 7 Jahre erneuert, 1692 erneut auf ein Jahr. Es war ein Befehl des Zensors (Sir Roger L'Estrange) über genaue Überwachung des Schrifttums durch Beamte der Krone. 1694 fällt dieses Gesetz. — Nach einem Bücherkatalog „Über die in England seit dem furchtbaren Feuer, 1666—1676, gedruckten Bücher“ sind bis 1680 3 550 Bücher erschienen, doch ist ihre Zahl wohl noch höher anzusetzen. — 1680: Mervenius Librarius“, scheinbar die erste periodische Bücherzeitschrift, Vorgänger des heutigen „Publisher's Circular“. — Im Oktober des gleichen Jahres „Weekly Advertisement of Books [15]“.

Gegen Ende des 18. Jahrhunderts bestanden schon eine Reihe angesehener Verlagshäuser. Mit der Einführung des Leseunterrichts für Kinder der arbeitenden Klassen und mit der fortschreitenden Bildung der mittleren und unteren Schichten wurde der Unterbau geschaffen, auf dem die Verlage aufbauen konnten. Man vertrieb die Bücher in Buchläden, auf Märkten und Messen und durch herumziehende Händler; in der Hauptsache wurden religiöse Bücher verkauft. Für den Büchervertrieb kamen zu dieser Zeit auch die Bücherauktionen zu einer größeren Bedeutung und im 19. Jahrhundert wurden unter Aufhebung der Verlagspreise große Lagerbestände an Meistbietende versteigert. Bei diesen Versteigerungen von Rest- und Altauflagen kamen aber auch Neuerscheinungen zur Versteigerung und manche Neuauflage wurde vom Sortiment zum Höchstgebot (Subskriptionspreis) erworben. Dies zog eine Preisunterbietung in Form eines Kundenrabattes nach sich, wodurch eine Preisunterbietung eintrat, die sich so schädigend auf den Buchhandel auswirkte und ihn so unrentabel machte, daß mancher Sortimenter sich nur durch Verkauf von Nebenartikeln ernähren konnte. Allmählich ließ aber die Preisunsicherheit eine Ringbildung des Sortiments entstehen, die sich gegen die Auswüchse des Kundenrabatts wandte. Da aber anfänglich der Kreis ziemlich klein war, konnte man zunächst keine Erfolge erzielen. Erst 1829 gelang es der englischen Buchhändlervereinigung, ein Verpflichtungssystem zu schaffen und von über 2 400 Buchhändlern eine schriftliche Anerkennung zur Einhaltung des auf 10 % beschränkten Kundenrabatts zu bekommen; dagegen gelang es nicht, den völligen Wegfall des Rabatts zu erzielen. Schleuderer (undersellers) wurden mit einer Liefe-

[15] Vgl. Roberts, Earlier History, S. 79, 80, 85, 86, 89, 101—103, 108, 109. — Mumby, Romance, S. 145, 157, 187.

rungssperre bestraft. 3 Jahre später, 1832, wurde als Protest gegen diese Maßnahmen die Gewinnverteilung und die durch die Preisbindung überhöhten Bücherpreise im englischen Buchhandel von Prof. Ch. Babbage[16] einer scharfen Kritik unterzogen; als einziges Gegenmittel gegen diese Maßnahmen sah er nur die freie Konkurrenz[17]. 1852 machte man einen weiteren Versuch, den Ladenpreis einzuführen. Die „Bookseller Association" machte ihren Mitgliedern zur Pflicht, Bücher nur zu dem vom Verleger bekannten Preis zu verkaufen; die Verleger selbst kamen darüber ein, keinem Buchhändler die handelsüblichen Rabatte zu gewähren, der nicht die Mitgliedskarte vorweisen konnte[18]. Das Abkommen wurde jedoch einerseits durch die Autoren gestört, die befürchteten, daß ihre Werke nicht mehr abgesetzt werden würden. Andererseits wurde aber auch das Abkommen durch die nach London übersiedelten nordamerikanischen Buchhändler zunichte gemacht, die als Importeure andere Interessen als die englischen Sortimenter verfolgten. Durch Ladenpreisunterbietungen suchten sie den Importbuchhandel zu heben. Ein Schiedsgericht, das zur Klärung des Abkommens angerufen wurde, entschied, daß die Vereinigung illegal sei, da kein Verleger das Recht hätte, jemanden im Buchhandel vom Bücherbezug auszuschließen oder Preise vorzuschreiben, zu denen seine Verlagswerke verkauft werden müßten. Auf Grund dieser Entscheidung wurde die Vereinigung aufgelöst und die Preisbindungsvorschriften wieder aufgehoben. Die Folge war eine ungeheuere Schleuderei; Rabatte bis zu 3 d. vom Schilling wurden gegeben. Erst 40 Jahre später, 1890, wurde ein neuer Versuch zur Einführung des festen Ladenpreises durch den Verleger Macmillan vorgenommen[19], dem 1891 andere Verleger nachfolgten. Aber erst nach vielen schwierigen und mühevollen Verhandlungen — auch unter dem Einfluß des Internationalen Verlegerkongresses — kam 1899 das sog. „Net Book Agreement" zustande. Es hatte zur Folge, daß nach 1900 mehr und mehr Bücher mit festem Ladenpreis sog. „Net Books[20]" herausgegeben wurden. Mehr und mehr setzte sich die Erkenntnis bei Verlegern und Sortimentern durch, daß ein fester Ladenpreis für eine günstige Preisregulierung notwendig ist. Für eine längere Zeit war das Abkommen die „Magna Charta" im Buchhandel. Die endgültige Anerkennung kam aber erst nach dem englischen Buchkrieg 1906/08, nachdem man gesehen hatte, wohin man ohne einen festen Ladenpreis kommen würde. Der Weltkrieg machte dann die Einführung fester Preise allgemein[19].

Im Januar 1895 kam es zu organisatorischen Zusammenschlüssen, die, wenn auch nicht von großer Bedeutung und geschäftlichen Vorteilen, so doch immerhin ein Standesbewußtsein aufkommen ließen. Es kam zur Gründung der „Associated Booksellers of Great Britain and Ireland", der Berufsorganisation der Buchhändler, die sogleich beschloß, die Politik des Net Book Systems zu unterstützen[21]. Im Herbst desselben Jahres schlossen

[16] Vgl. Babbage, Economy of Machenery.
[17] Vgl. Bücher, Buchhandel, S. 317 fg.
[18] Vgl. Waugh, Publishing, S. 229.
[19] Vgl. Macmillan, Net Book Agreement, S. 5 fg. — S. a. Kapitel „Der Ladenpreis in England".
[20] „Net Books" sind solche Bücher, die nur zu den vom Verleger festgesetzten Nettopreisen an das Publikum verkauft werden dürfen; es durfte kein Kundenrabatt darauf gewährt werden.
[21] Vgl. Macmillan, Net Book Agreement, S. 19.

sich auch die Verleger zu der „Publishers' Association of Great Britain and Ireland" zusammen, der heute praktisch jedes Verlagshaus im Vereinigten Königreich angehört. War früher das Fehlen von buchhändlerischen Vereinigungen der Einführung des festen Ladenpreises hinderlich gewesen, so kam jetzt durch die gemeinsame Arbeit vier Jahre später das Net Book Agreement zustande. Heute bestehen neben diesen beiden buchhändlerischen Vereinigungen noch viele andere; so z. B. die „Antiquarian Booksellers' Association (International)", die „Book Publishers' Representatives' Association", die „British Federation of Master Printer" u. a. m., die alle die Interessen ihrer Mitglieder vertreten. Auch nach dem Weltkriege wurden weitere Einrichtungen getroffen. So gründete man den „National Book Council", der die Aufgabe hat, die Weiterverbreitung des englischen Buches zu fördern und die Lesefreudigkeit des Publikums zu heben. Die Geschäftsangelegenheiten werden von Personen geführt, die jährlich aus Vertretern der Hauptorganisationen in der Generalversammlung gewählt werden. 1933 gab man das erste englische Buchhandelsadreßbuch heraus. Was jedoch dem englischen Buchhandel bis heute noch fehlt, ist eine den Gesamtbuchhandel umfassende Organisation, so wie es der Börsenverein in Deutschland ist.

2. Der Verlag.

Die englischen Verleger haben in der Mehrzahl ihren Sitz in London (über 400)[22]; jedoch sind in der Provinz auch bedeutende Verleger anzutreffen, wie z. B. in Edinburgh, Manchester, Glasgow, Liverpool usw. Es ist also eine starke Zentralisierung des Verlagsbuchhandels — wie in Frankreich — in England nicht vorzufinden. Auch ist die Zahl der Verleger größer als dort. Für 1933 gibt das englische Buchhändleradreßbuch rund 900 Verlagsfirmen an, von denen 300 reine Verlagsfirmen und 600 Verlagsfirmen mit Sortimentsunternehmungen bzw. Sortimentshandlungen mit Verlagsabteilungen sind[23]. Die Verlagsfirmen, die regelmäßig Bücher verlegen oder sich hauptsächlich damit beschäftigen, beziffern sich auf 704 (davon 83 in den Kolonien).

Im Gegensatz zum deutschen Verlagsbuchhandel herrscht im englischen Typisierung vor. Die Herstellung der Bücher geschieht in genau vorgeschriebenen Formen[24]. So ist die Zeitdauer der Herstellung, die Tage, an denen die Probeexemplare verfügbar sind, die Belieferung möglich ist usw. im voraus bei großen Verlagsfirmen festgelegt. Für ein normales Buch von 90 000 Wörtern werden 3 Monate benötigt[25]. Die einzelnen Daten der Herstellung werden innerhalb der einzelnen Verlagsabteilungen durch sog. Dispositionszettel (Publication note) bekanntgegeben[26]. Die Höhe der Auflage beträgt gewöhnlich 2000 Stück, da erst ein Absatz darüber Gewinn bringt.

Die meisten in England erscheinenden Bücher kommen an einem bestimmten Tag (Publication day) heraus, der jede Woche oder alle 14 Tage

[22] Vgl. English Trade Book Directory 1933, S. 269 fg.
[23] Die Zahl enthält auch die in den Kolonien ansässigen Verleger.
[24] Vgl. Unwin, Verlagsbuchhandel, S. 99 fg.
[25] Vgl. ebenda, S. 154.
[26] Vgl. ebenda, S. 166.

ist[27]. Nach diesem Tag haben sich die Verlagsreisenden zu richten, die bis zum vorherigen Tag alle ihre Bestellungen dem Verlag mitteilen müssen, damit eine gleichmäßige Belieferung der Buchhändler erfolgen kann. Provinzorte werden oft einen Tag vorher beliefert. Nach dem Erscheinungstag richten sich auch die Zeitungen, um eine Besprechung in ihren literarischen Beilagen vornehmen zu können. Daraus kann der Sortimenter ersehen, wann er mit der Sendung rechnen kann, wenn ihm nicht vor der Veröffentlichung ein Exemplar vorgelegen hat und er dadurch den Erscheinungstag weiß. Wissenschaftliche Bücher werden vielfach von Erziehungs- und wissenschaftlichen Gesellschaften verlegt. Auch werden billige Ausgaben von Werken für Vereine und andere Vereinigungen hergestellt und die Gesamtauflage an sie abgegeben; die Bücher dürfen nur an die Mitglieder verkauft werden. Außer diesen billigen Ausgaben werden auch die meisten Romane und andere Bücher in billigen Kolonialausgaben (Colonial Fictions) hergestellt, deren Ausstattung unter Umständen eine einfache ist und in den Kolonien verkauft werden.

Die Ankündigung der Verlagswerke liegt allein dem Verleger ob. Er muß für die Erweckung des Bedarfs und für die Einführung von Neuerscheinungen die regste Tätigkeit entfalten. Hauptsächlich geschieht dies durch Anzeigen in dem Hauptfachorgan „The Publishers' Circular and Booksellers Record". Daneben werden noch Zeitungsinserate in den großen Zeitungen, z. B. in der „Times" (Literary Supplement), im „Spectator", im „New Statesman" oder in der „Nation" aufgegeben. Andere Werbungsformen sind wieder Versendung von Besprechungsexemplaren und Verteilung von Prospekten, durch Buchkarten, Ankündigungen auf den Schutzumschlägen (jackets) und auf den freien Seiten der Bücher; ferner durch Radiovorträge, Vorlesungen von Neuheiten in den Vortragssälen oder durch Herausgabe von Katalogen und Neuigkeitsverzeichnissen, die mehrmals im Jahre erscheinen. Die Ausgaben für die Reklame stellen sich auf ca. 6 % des Umsatzes[28]. Als wichtigste Vertriebsformen fungieren die Reisenden (Stadt- und Provinzreisende), die regelmäßig das Sortiment, die Papierhandlungen, Warenhäuser und bei größeren Werken auch Bibliotheken und Büchersammler aufsuchen. Neben diesen individuellen Werbungsmöglichkeiten ist die Möglichkeit gemeinschaftlicher Werbung noch durch den „National Book Council" gegeben.

Das englische Buch hat nicht wie das deutsche einen eigenen Preis, der durch genaue und individuelle Kalkulation festgesetzt wird, sondern es hat sich in bestimmte Preisgruppen einzuordnen: z. B. 1½ und 2 sh: Volksausgaben toter Schriftsteller; 2½ und 3½ sh: dasselbe für lebende; 4, 4½ und 5 sh: Verschiedenes und Jugendschriften; 7½ sh: Romane; 8½ sh: dicke Romane; 10½ sh: Memoiren und Reisebeschreibungen; 12½ sh: dasselbe mit Bildern; wissenschaftliche Werke; 15 sh: dasselbe dazu Jagdbücher; 18, 18½, 21 sh: wissenschaftliche Werke und Bücher für einen kleinen wohlhabenden Leserkreis[29]. Neben diesen Preisgruppen geben auch einzelne englische Verleger Volksausgaben im Werte von 50 Pf. heraus, z. B. die vom Verlag Lane herausgegebene Serie erfolgreicher Romane und

[27] Dies ist in Deutschland nicht der Fall. Mancher Verleger liefert nach dem Alphabet, andere wieder städteweis die Bücher.
[28] Vgl. Unwin, Verlagsbuchhandel, S. 252.
[29] Zit. Börsenblatt 1936, Nr. 139, S. 549.

Memoiren, die früher als Neuerscheinungen 7½ sh und als Volksausgabe nach 2—3 Jahren 2½ und 3½ sh gekostet haben[30].

Die dem Buchhändler eingeräumten Rabattsätze betragen allgemein 16⅔—33⅓ v. H.[31], die in der Praxis je nach der Art der Buchgattung schwanken werden. Auf zwei und mehr bestellte Bücher gibt der Verleger einen Mindestrabatt von 25 %, bei Vorausbestellung von mehr als drei einen Höchstrabatt von 33⅓ %. Auf Schulbücher wird ein niedrigerer Rabatt gewährt, der sich zwischen 16⅔ und 25 % bewegt. Dagegen bekommen Leihbibliotheken und Grossisten meist einen Ausnahmerabatt von 33⅓—40 %, der streng auf diese Käuferklassen eingehalten wird; selbst die besten Sortimenterkunden bekommen ihn nicht eingeräumt. Ausnahmerabatte für Schulen, religiöse Gesellschaften usw. sind ebenfalls sehr selten. Außer diesen Rabattsätzen gibt der englische Verleger noch Rabatte in Form von Freiexemplaren bei Partiebezügen 13/12 usw., die Groß- und Einzelhändlern, sofern sie davon Gebrauch machen, gegeben werden.

Der Vertrieb der Bücher geschieht durch Reisende an das Sortiment und teilweise durch direkte Lieferung an das Publikum. Letzteres wird nur vorgenommen, wenn der volle Ladenpreis bezahlt und Rückporto beigefügt ist. Meist kommen die direkten Bestellungen aus abgelegenen Orten, wo kein Buchhändler ansässig ist; in den Fällen aber, wo ein Buchhändler am Ort vorhanden ist, wird die Bestellung diesem überwiesen. Meistens kommen jedoch Aufträge von Buchhändlern auf Bestellzetteln oder in Form einer Postkarte oder Drucksache im offenen Umschlag. Auch die Leihbibliotheken sind große Abnehmer von den Verlegern.

Die Hauptvorräte ihrer Verlagswerke haben die meisten englischen Verleger entweder beim Buchbinder oder in einem Lagerhaus liegen. Je nach Abruf werden die benötigten Bücher verpackt und an den Verleger gesandt, der sie dann an den Besteller weiterleitet. Ist der Kunde in London oder hat er einen Agenten dort, der für ihn Verpackung und Versand vornimmt, wird meistens die Lieferung direkt durch den Buchbinder an diesen vorgenommen. Üblich ist, daß Verleger und Sortimenter franko London liefern und die Spesen ob London tragen.

Wenn die Vorräte an Büchern nicht mehr durch den regulären Buchhandel abzusetzen sind, so werden die Restauflagen (remainders, auch bookbargains genannt) — wenn der Verleger von billigeren Ausgabe Abstand nimmt — entweder an einen Ramschgrossisten (wholesale remainder buyer) oder direkt an die Antiquariatsbuchhändler verkauft. Hierbei handelt es sich nicht nur um minderwertige Bücher, sondern auch um solche, die keinen Erfolg hatten oder deren Preise von Anfang an zu hoch festgesetzt waren; oder es sind solche Werke, deren Auflage zu hoch bemessen war; ferner wertlose Erzeugnisse: Romane ohne Wert, Reisebeschreibungen ohne Bedeutung, illustrierte Bücher mit gutem Text aber mit wertlosen Bildern oder umgekehrt mit schlechtem Text und guten Bildern. Firmen, die sich mit dem Vertrieb von Restposten an den Buchhandel befassen, sind z. B. Clausher, Simpkin Marshall (London), Grant (Edinburgh), Heffer u. Sons Ltd. (Cambridge) u. a. m. Bei dem Kauf hat der Ramschkäufer den Ladenpreis zu beachten und danach seinen Preis festzusetzen. Gibt jedoch der

[30] Vgl. ebenda.
[31] Vg. ebenda, S. 172.

Verleger eine billigere Ausgabe heraus, die später trotzdem durch den Ramschbuchhändler oder durch das Antiquariat vertrieben werden muß, so wird dann der billigere Preis und nicht der Originalladenpreis als Berechnungsgrundlage genommen. Dagegen werden alte unverkäufliche Bestände, wenn sie noch ungebunden sind, meist eingestampft.

Die literarische Produktion Englands erreicht ebenfalls die Deutschlands nicht. Sie beträgt ca. ⅔ der deutschen Produktion. Nach der Bibliographie der buchhändlerischen Zeitschrift „Publisher's Circular .." beträgt sie in den Jahren 1928—1935 gegenüber Deutschland:

	England	Zu- bzw. Abnahme	Deutschland	Zu- bzw. Abnahme
1928	14 399	—	27 794	—
1929	14 086	— 313	27 002	— 792
1930	15 593	+ 1 307	26 961	— 41
1931	14 688	— 705	24 074	— 2 887
1932	14 834	+ 146	21 452	— 2 622
1933	15 022	+ 188	21 601	+ 149
1934	15 628	+ 606	20 852	— 749
1935	16 110	+ 482	23 212	+ 2 360 [32]

Davon entfielen auf

	Bücher	Zu- bzw. Abnahme	Musik	Zu- bzw. Abnahme	Kunst	Zu- bzw. Abnahme
1929	13 717	— 228	80	— 6	289	— 79
1928	13 945	—	86	—	368	—
1930	14 961	+ 1 244	79	— 1	353	+ 64
1931	14 292	— 669	86	+ 7	310	— 43
1932	14 456	+ 164	82	— 4	296	— 14
1933	14 649	+ 193	109	+ 27	264	— 32
1934	15 278	+ 629	79	— 30	271	+ 7
1935	15 736	+ 458	79	—	295	+ 24 [32]

Davon waren

	Neuerscheinungen	Zu- bzw. Abnahme	Neuauflagen	Zu- bzw. Abnahme
1928	10 612	—	3 787	—
1929	10 347	— 265	3 739	— 48
1930	11 603	+ 256	3 790	+ 51
1931	10 563	— 40	4 125	+ 335
1932	10 514	— 49	4 320	+ 195
1933	11 082	+ 568	3 940	— 380
1934	11 196	+ 114	4 432	+ 492
1935	11 239	+ 43	4 871	+ 439 [32]

Die Statistik umfaßt nicht alle Drucke, die im Gebiet Englands erscheinen; ebenso nicht die Eintagsbroschüren und die periodischen und lokalen

[32] Zusammengestellt aus: Börsenblatt 1931, Nr. 8; 1932, Nr. 9, 90; 1933, Nr. 20, 58; 1934, Nr. 9, 86; 1935, Nr. 38; 1936, Nr. 53, 59; 1937, Nr. 62; Stat. Jahrbuch 1936. Publishers' Circular v. 29. Dez. 1934; 30. Dez. 1933.

amtlichen Veröffentlichungen. Jedes vollständige Buch wird als Einheit gezählt, gleich ob es aus einem Band oder aus mehreren Bänden besteht; desgleichen für Werke in Lieferungen, Verordnungen der Regierung usw. Als Broschüre gilt alles, was höchstens 48 Seiten umfaßt. Von den Veröffentlichungen der Regierung werden die wichtigsten gezählt.

Die Statistik zeigt, daß trotz der wirtschaftlichen Krisis im Jahre 1931, die englische Verlagstätigkeit nicht sonderlich beeinflußt worden ist; die Gesamtproduktion ist von 14 688 (1931) auf 16 110 Exemplare 1935 gestiegen, (Zunahme 8,8 %). Die Gesamtproduktion 1935 ist rund 3 % größer als 1934. Die Neuerscheinungen (neue Bücher, neue Broschüren, neue Übersetzungen), die seit 1931 gesunken waren, sind in den letzten Jahren wieder gestiegen; ihre Zunahme ist jedoch nicht so stark wie 1933. Sie verzeichnen 1935 ein Mehr von 0,4 % gegenüber 1933 von 5,1 %. Am besten haben die Neuauflagen ihre Lage verbessert; sie, die 1933 noch eine Abnahme von 8,7 % zu verzeichnen hatten, haben sich 1935 um rund 10 % vermehrt. Die Ursache für das Steigen der englischen literarischen Produktion dürfte einmal vielleicht in der Zurückhaltung und in der sorgfältigen Auswahl der englischen Verleger bei ihren Neuunternehmungen zu suchen sein, um sich vor wirtschaftlichen Mißerfolgen zu schützen, andererseits in der gestiegenen Leselust des englischen Publikums.

Der Vergleich mit der deutschen literarischen Produktion zeigt, daß die englische literarische Produktion weit hinter der deutschen zurückbleibt. Der Abstand, der sich durch das starke Absinken der deutschen Gesamtproduktion bis 1932 sehr verkleiner hatte, hat sich seit 1933 wieder vergrößert. Die Überlegenheit Deutschlands bleibt aber weiterhin sichtbar, trotzdem die englische Produktion seit vier Jahren im Steigen begriffen ist. England blieb 1933 mit 30,4 %, 1934 mit 25 % und 1935 mit 30,5 % hinter Deutschland zurück.

3. Das Sortiment.

England weist sehr wenig reine Sortimentshandlungen auf; oft ist Antiquariat damit verbunden oder der englische Buchhändler übt neben dem Büchervertrieb auch einen Handel mit Papier-, Spiel- und Modewaren als Nebengeschäft aus. Die Zahl der Firmen, die sich mit dem Handel von Büchern beschäftigen, wurden 1933 im englischen Buchhandelsadreßbuch mit rund 3 350 angegeben. Dieses zeigt auch, daß die Verteilung der Sortimentsbuchhandlungen nicht so einseitig nach der Landes-Metropole orientiert ist, wie es in Frankreich der Fall ist. Große und bedeutende Firmen sind nicht allein in London, sondern auch in anderen industriellen und Universitätsstädten vorzufinden. Besonders die letzteren weisen ein hochqualifiziertes Sortiment auf. Neben diesen Buchläden gibt es noch Spezialbuchhandlungen, wie Heilsarmee-, Quäker-, Christiance-Sciencebuchhandlungen. Die wissenschaftliche Literatur wird nur von einigen Buchhandlungen in den Universitätsstädten vertrieben.. Trotzdem wird von den englischen Verlegern immer noch die Klage erhoben, „daß es nur wenige Buchhandlungen in Großbritannien gibt, die an kultureller Höhe, an gediegener Leistung und Verantwortungsbewußtsein den Büchern, die sie vertreiben, gewachsen sind und die sich mit den deutschen messen können. Die großen deutschen Uni-

versitätsbuchhandlungen wie auch die gepflegten Kleinstadtsortimenter sind beneidete und einzigartige Erscheinungen, denen nichts an die Seite gestellt werden kann; in mancher englischen Stadt von 20—30 000 Einwohnern und mehr ist die Filiale der Bahnhofsbuchhandlung die einzige Buchhandlung am Ort[33]". Was die parteiamtliche Literatur anbelangt, so wird diese fast auch nur durch Partei- und Erziehungsorganisationen vertrieben.

Der englische Sortimenter macht kein allzu großes Geschäft an Romanen, da mehr als 60 % der Romanverkäufe an Leihbibliotheken getätigt werden[34]. Es werden die Bücher mehr entliehen als gekauft. Daher ist es für den Sortimenter eine Unmöglichkeit, nur von dem Verkauf neuer Bücher zu leben, denn seine Verdienstspanne ist sehr klein und der Umsatz gering. Die Gewährung eines höheren Rabatts durch den Verleger ist nicht möglich, da dies eine Erhöhung des Ladenpreises bedeuten würde, wodurch der Umsatz noch geringer werden würde. An sich ist der englische Sortimenter sehr propagandistisch. Seine Schaufenster enthalten oft mehrere Reihen Bücher. Einen Kommissionär in London hat in der Regel nur der Provinzsortimenter, den dieser beauftragt, seine an ihn gerichteten Pakete zu sammeln und zu expedieren. Manchmal bedient er sich auch des Kommissionärs zur Erledigung der Bestellung. Der Einkauf der Bücher geschieht aber sonst bei den einzelnen Verlagsreisenden, die die Sortimenter in regelmäßigen Zeitabständen besuchen. Die Wahl der Bücher wird durch Vorlegen von Muster- oder Probeexemplaren vorgenommen. Sehr verbreitet ist der Subskriptionsverkauf (so auf billige Klassikerausgaben oder auf teuere wissenschaftliche Werke). Daneben werden aber auch direkte Bestellungen beim Verleger vorgenommen. Bei dringenden Aufträgen senden die Londoner Sortimenter ihre Boten zu den Auslieferungslagern der Verleger, wo sie nicht nur die eiligen Bestellungen gleich erledigen, sondern auch nach den Büchern fragen, deren Verleger nicht genau ermittelt werden konnten.

Beim Verkauf von Büchern mit festem Ladenpreis hat der englische Sortimenter (Grossist und Detaillist) das Net Book Agreement einzuhalten, das vorschreibt, daß alle Bücher mit festem Verkaufspreis zu diesem Preis an das Publikum, Schulen, Behörden usw. verkauft werden müssen. Erst nach Ablauf von 6 Monaten nach Veröffentlichung darf er ein antiquarisches Exemplar eines solchen Buches billiger anbieten und verkaufen. Verstößt er gegen die Vorschriften, so werden ihm die Bücher nur noch gegen bar und zum vollen Ladenpreis geliefert. Nur an Bibliotheken, die eine Lizenz vom Verlegerverein besitzen, darf er Bücher mit festem Ladenpreis mit einemf 5—10 %igen Rabatt beliefern[35].

Als Fachzeitschriften stehen dem englischen Buchhändler verschiedene Blätter zur Verfügung. An erster Stelle ist „The Publisher's Circular and the Publisher and Bookseller" zu nennen, das das offizielle Organ der Verleger- und Sortimentervereinigung ist. Die Zeitschrift erscheint wöchentlich und enthält Angaben über die neuen Bücher der Woche, die alphabetisch nach Autor, Verleger, Titel mit Angabe des Preises, der Größe und des Er-

[33] Zit. Börsenblatt 1936, Nr. 139, S. 549.
[34] Vgl. Börsenblatt 1932, Nr. 100, S. 2.
[35] Einen Zuschlag auf die Net Bücher dürfen die Buchhändler in Australien und Neu-Seeland erheben, da sie höhere Kosten haben. Dieser Zuschlag ist genau festgelegt und darf nur auf Bücher mit festem Ladenpreis erhoben werden; dagegen nicht auf die Kolonialausgaben (Colonial Fictions) s. a. Abschnitt: „Der Ladenpreis in England".

scheinungstages geordnet sind; außerdem enthält sie Ankündigungen der nächst erscheinenden Bücher und Artikel allgemeinen buchhändlerischen Interesses. Die Zeitschrift wird auch manchmal als Spezialnummer herausgegeben (Saison-, Weihnachts- oder Exportnummer). Die Listen der wöchentlich erscheinenden Neuigkeiten werden zur Herausgabe einer Bibliographie verwandt. Auch enthält die Zeitschrift eine Rubrik „Gesuchte und angebotene Bücher". Von den weiteren Berufszeitschriften sind zu erwähnen: „The Bookseller and the Stationery Trade-Journal", die monatlich erscheint und eine große Verbreitung hat; die bedeutendste Monatsschrift für moderne englische Literatur „The London Mercury"; die Zeitschrift „The English Literary and Educational Review for Contintal Readers a modern quarterly periodical of information" usw.

Als Nachschlagswerke dienen ihm u. a.: „The British Museum Catalogue" mit seinen Sachkatalogen; die Jahresbände des „English Catalogue of books"; der „Reference Catalogue of Current Literature", der sich aus einzelnen Verlagsverzeichnissen zusammensetzt, die fast jeder englische Verleger in bestimmtem Format liefert. Für den kleinen Sortimenter hat dieser Katalog große Bedeutung, da er aus den einzelnen Verlagskatalogen ersehen kann, was zurzeit lieferbar ist und bei wem. Über neue Bücher geben „Contemporay British Literature, Twentieth Century Literature, The Age of Interrogation und The Times Literary Supplement" Auskunft. In schwierigen Fällen dient ihm „The London Library Catalogue; Sonnenscheins Best Books; Mudie's Select Library Catalogue".

Für die Antiquare dient als Zeitschrift „The Clique", die hauptsächlich Listen gewünschter und angebotener Bücher enthält; ferner „Book Prices Current" und „Book Auction Record", die zur Preisbestimmung dienen. Als Nachschlagswerke dienen: Edw. Acher „Transcript of the Registers of the Company of Stationers of the City of London (1556—1640)", G. Thomason „A Catalogue of Pamphlets, Books, Newpapers and Manuscripts relating to the Civil War, Common wealth and Restauration, London Catalogue of Books 1814 to 1846"; „Bibliotheca Londoniensis 1816—1851".

4. Die buchhändlerischen Zusammenschlüsse im englischen Buchhandel.

Die Zusammenschlüsse in den einzelnen Zweigen des englischen Buchhandels beruhen mehr auf einer vereinsmäßigen Grundlage; sie dienen nicht zum Zweck einer straffen organisatorischen Zusammenfassung aller der in das Fachgebiet fallenden Personen, um sie bestimmten Vorschriften zu unterwerfen, sondern sie sind mehr lockere Vereinigungen einer geringen Zahl von Vertretern eines oder mehrerer Geschäftszweige, die gemeinsame Verabredungen oder kaufmännische Handlungen von Zeit zu Zeit tätigen. Aus diesem Grunde gibt es viele Zusammenschlüsse, deren Zusammensetzung sehr mannigfaltig ist, sodaß man eine eigentliche Vertretung des Gesamtbuchandels — wie es in Deutschland der Börsenverein oder in Frankreich in großem Maße der Cercle de la Librairie darstellen — nicht vorfindet. Wenn daher Verlag und Sortiment getrennt nebeneinander gehen, so zeigen sich doch Ansätze zu gemeinsamer Arbeit, die einheitliche Richtlinien für buchhändlerische Reformen gestatten.

Die Fachorganisation für den englischen Verleger ist die „Publishers' Association of Great Britain and Ireland". In ihr sind von rund 900 Verlegern nur über 120 organisiert[36]. Die geringe Mitgliederzahl ist vielleicht darauf zurückzuführen, daß der englische Verleger wenig Interesse für einen organisatorischen Zusammenschluß zeigt, wie sein französischer Kollege. Wenn er sich organisiert, so geschieht dies höchstens zu gemeinsamer kaufmännischer Betätigung, wie z. B. für korporative Werbung oder gemeinsamen Einkauf von Büchern. Der Verein ist als Organisation von geringer Bedeutung; er ist mehr eine Standesvertretung, die ihren Wert im englischen Buchkrieg allerdings gezeigt hat[37]. Er umfaßt nicht nur reine Verleger, sondern auch solche, die einen Sortimentsbetrieb haben und gleichzeitig der „Booksellers' Association" angehören. Eine Vereinssatzung, die allgemeine Geschäftsgrundsätze zur Durchführung des Vereinszweckes gegenüber den Mitgliedern enthält, gibt es nicht. Seinen Sitz hat er in London und wurde 1895 gegründet.

Für den englischen Sortimenter ist die „Associated Booksellers of Great Britain and Ireland" die zuständige Berufsorganisation. Der ebenfalls 1895 gegründete Verein schließt nur einen Teil der englischen Sortimenter in sich ein. 1933 verzeichnete das englische Adreßbuch über 660 Mitglieder von den zirka 3400 Buchhändlern. Unter den Mitgliedern befinden sich nicht nur Sortimenter, sondern auch Verleger mit Sortimentsbetrieb. Die Zugehörigkeit zu der Vereinigung ist nicht notwendig zur Aufrechterhaltung eines gedeihlichen Geschäftsverkehrs. Daneben sind die Sortimenter teilweise auch in örtlichen Gruppen zusammengefaßt; doch tragen diese Vereinigungen mehr gesellschaftlichen Charakter. Jeder Sortimenter, der über 21 Jahre und 5 Jahre im Buchhandel tätig ist, kann den Vereinigungen beitreten. An sich sind beide Vereinigungen streng voneinander geschieden. Die einzige Bindung, die zwischen ihnen besteht, bildet das Net Book Agreement mit seinen Ergänzungsvorschriften.

Einen besonderen Zusammenschluß bildet der „National Book Council". Zweck dieser Vereinigung ist, die Lesefreudigkeit und die weitere Verbreitung des Buches zu fördern, durch gemeinsame Arbeit von Autoren, Verlegern und Buchhändlern neue Leser zu gewinnen, kurz alles das heranzuholen, das der Ausbreitung des Buches dienen kann. Anfangs bestand die Tätigkeit darin, für die verschiedensten Zwecke und auf den verschiedensten Literaturgebieten Listen geeigneter Bücher zusammenzustellen, um den Interessenten die Arbeit abzunehmen. Die Bücherlisten wurden den Mitgliedern zur Verfügung gestellt und auch zu Werbungszwecken verwandt. Der Buchrat hat heute in den Provinzstädten Zweigstellen und arbeitet in Verbindung mit Erziehungsorganisationen, Volksbildungsbewegungen, der Kirche und den örtlichen Buchhandelsgruppen. Er veranstaltet Vorträge bekannter Schriftsteller, richtet in großen Betrieben Bibliotheken für die Angestellten ein, veranstaltet Ausstellungen, setzt Preise für Aufsätze über Bücher aus und nimmt Gemeinschaftswerbung für bestimmte Bücher in der Presse vor. Zu seinen Mitgliedern zählt er Verleger, Sortimenter, Autoren und Vereinigungen derselben. Andere Personen können

[36] Zusammengestellt nach dem English Book Trade Directory 1933. Die Zahl enthält reine Verleger und solche mit Sortimentsbetrieb.
[37] Vgl. Macmillan, Net Book Agreement, S. 33—77.

ebenfalls Mitglieder werden, wenn sie den Gedanken des Vereins unterstützen. Der Beitrag wird in Höhe der Leistungsfähigkeit gestaffelt erhoben, durch den das Mitglied sich die Vorteile des Buchrats zu Nutze machen kann. Schriftsteller zahlen dagegen als Mitglied keinen Beitrag, sondern müssen sich verpflichten, Vorträge zu halten. Von den 1933 im englischen Buchhandelsadreßbuch aufgeführten 4200 Firmen sind über 560 Mitglieder. Die Mitgliederzahl ist natürlich eine viel größere, da nicht nur Verleger und Buchhändler Mitglieder werden können. Der englische Buchrat ist keine Handelsvereinigung, obwohl der Buchhandel bei ihm beteiligt ist; auch handelt es sich um keine Lesegesellschaft (reading circle), obgleich man Leselisten herausgibt; ferner ist er auch keine Gesellschaft, die Gewinn verteilt. Er sieht lediglich seinen Nutzen darin, dem englischen Buch nützlich zu sein. Die geschäftlichen Angelegenheiten werden von einem Komitee von 15 Personen geleitet, die jährlich in der Generalversammlung aus den Vertretern der Hauptorganisationen gewählt werden. Für besondere Fälle werden Ausschüsse gebildet.

Eine ähnliche Einrichtung bildet die „Society of Bookmen", die seinerzeit von einigen „jungen" Verlegern, Buchhändlern, Buchdruckern, Schriftstellern und Journalisten gegründet wurde. Ziel ist, für eine möglichst große Verbreitung des Buches zu arbeiten, die Kenntnis der Literatur zu heben und die Liebe zum Buche zu vertiefen, Vorschläge zur Verbesserung der Organisation des englischen Buchhandels auszuarbeiten usw. Die Gesellschaft, die sich aus 50 Mitgliedern zusammensetzt — die Mitgliedschaft kann nur durch Wahl erfolgen und ist auf 50 beschränkt — umfaßt die Vertreter aller der Berufszweige, die sich mit der Herstellung und Verteilung von Büchern beschäftigen. Obwohl sie zu Anfang von einem Teil der Verleger abgelehnt und bekämpft wurde, bildet sie heute eine repräsentative Vereinigung, die eine Verbindung zwischen den einzelnen Berufszweigen darstellt, mit der Absicht, „anregend, vermittelnd und schützend über der Entwicklung zu wachen [38]".

Eine besondere Vereinigung stellt das „Joint Comittee" dar, die sich aus Verlegern und Sortimentern zusammensetzt. Die Aufgabe dieser Vereinigung besteht darin, Fragen des festen Ladenpreises, des Rabatts, der Portokostenberechnung usw. zu prüfen, und den Verlegerverein zu beraten.

Neben diesen buchhändlerischen Zusammenschlüssen sind noch die zahlreichen anderen Berufsorganisationen zu erwähnen; so die „American Booksellers' Association, Antiquarian Booksellers' Association (International), Association of Publishers and Wholesalers of Picture and Local View Postcards, Association of Publishers of Christmas and other Greeting Cards and Calendars, Book Publishers' Representatives' Association, Bookseller's Provident Institution, British Federation of Master Printers, Federation of London Wholesale Newsagents, Fine Act Trade Guild, Incorporated Society of Authors, Playwrights and Composers, Master Bookbinders' Association, National Association of Book Publishers, National Book Trade Provident Society, National Federation of Retail Newsagents, Booksellers and Stationers; Printing Industry Research Association, Provincial Wholesale Newsagents' Association, Publishers' Circle, Stationers' Association of Great Britain and Ireland."

[38] Zit. Buzello, Buchhandel, S. 68.

Ebenso bestehen Berufsverbände in den Kolonien, wie z. B. die „Association of British Book Publishers' Representatives of Australia and New Zealand, Australian Booksellers' Association, South African Booksellers' Association".

5. Die Organisation des englischen buchhändlerischen Verkehrs.

Der englische Buchhandel gleicht in seinen Vertriebsformen sehr dem gewöhnlichen Warenhandel. Es findet daher der Verkehr der Buchhändler untereinander in Formen statt, wie er auch im übrigen Warenhandel üblich ist, denn es fehlt in England an genossenschaftlichen Einrichtungen in der Art, wie sie im deutschen Buchhandel vorhanden sind. Das wichtigste Bindeglied zwischen Verleger und Sortimenter sind die Reisenden (Stadt-, Provinz- und Überseereisende); sie spielen eine große Rolle. Ihre Tätigkeit besteht nicht darin, bestimmte oder geeignete Werke zu verkaufen oder die einzelnen Kunden nur dann zu besuchen, wenn der Absatz schlecht ist, ihre Tätigkeit besteht vielmehr in einer vermittelnden Rolle zwischen den beiden buchhändlerischen Faktoren. Sie besuchen nicht nur Sortimenter, Groß- und Exportbuchhändler, sondern auch Bibliotheken, Warenhäuser usw. Sie ersetzen dadurch dem Verleger Anzeigen, Inserate in den Zeitungen und Bücherzusendungen. Jeder Verlag hat mehrere festbezahlte Reisende, die von allen eingebrachten Aufträgen eine Provision erhalten. Die Reisenden suchen schon vor dem Erscheinungstag der unveröffentlichen Bücher diese zu verkaufen (Subskriptionsaufträge); sie suchen die Buchhändler auf und durch Vorzeigen eines Musters- oder Probeexemplars werden bei ihnen direkt die Bestellungen gemacht. Übernimmt der Buchhändler eine größere Anzahl Bücher fest, so bekommt er einen 5—10 % Extrarabatt.

Der Provinzreisende wird natürlich die Kunden nur seltener besuchen können, als der Stadtreisende. Auch hat er einen nicht so engen Konnex mit dem Verleger, als sein Kollege. Er sucht die kleineren Plätze nur zweimal jährlich auf, die größeren dagegen vier- bis sechsmal. Um seine Arbeit ein wenig zu erleichtern, ist es üblich, daß die Verleger den einzelnen Provinzbuchhändlern mitteilen, an welchem Tag ihr Vertreter bei ihnen vorsprechen wird. Der Provinzreisende führt nicht vollständige Bücher mit, sondern nur sogen. Reisemuster, die aus einem Umschlag und den ersten 32 Seiten des Buches bestehen und in der Dicke des Buches aus mehreren Exemplaren zusammengeheftet sind. Für Bücher, die in Vorbereitung sind und bis zu seinem nächsten Besuch erscheinen, führt er entweder die ersten unkorrigierten Bogen oder einen kurzen beschreibenden Abschnitt der Verlagsankündigung mit sich.

Die Reisenden in den Kolonien und in den überseeischen Ländern arbeiten in derselben Weise. Sie sind jedoch unabhängige Selbständige, die meist für mehrere Verleger arbeiten. Für alle ihre Aufträge erhalten sie eine Provision in Höhe von 10 %.

Das Konditionsgeschäft (on sale or return) hat sich in England nicht eingebürgert. Versuche, das System einzuführen, wurden bald aufgegeben, da, wie Unwin schreibt, „die gegenwärtige unvollkommene Organisation eine allgemeine Einführung der Bedingtmethode, selbst wenn sie erwünscht

wäre, unangebracht ist[39]". Durch das Fehlen einer Einrichtung, wie der in Leipzig, würden die hohen Kosten der Hin- und Rücksendung das System unmöglich machen; weiter trägt dazu bei, daß die Sortimenter den größten Teil ihres Bedarfs auf eignes Risiko gegen Barzahlung oder gegen ein kurzes Ziel kaufen und somit kein Interesse haben, sich für in Kommission gelieferte Bücher zu verwenden. Die bei größeren Firmen übliche Usance, für Bücher, deren Absatz fraglich ist, den Auftrag oder einen Teil des Auftrags mit Remissionsrecht (see safe) zu erteilen, darf nicht als Konditionsgeschäft bezeichnet werden. Bei dieser Gelegenheit verpflichtet sich nur der Verleger, wenn er die Bedingungen anerkannt hat, die überflüssigen Bücher zu einem späteren Zeitpunkt umzutauschen, obwohl diese regelrecht gekauft und bezahlt worden sind. Der Verleger erhält sein Geld in voller Höhe der Bestellung, muß aber später die übriggebliebenen Bücher zurücknehmen und dafür als Ersatz besser verkäufliche liefern.

Der englische Kommissionsbuchhandel entspricht nicht dem deutschen. Die Tätigkeit des englischen Kommissionärs besteht im wesentlichen in der Rolle eines Spediteurs, der hauptsächlich die Beförderung der Beischlüsse und die Erledigung der Bestellung besorgt. In der Regel haben nur die Provinzbuchhändler in London einen Kommissionär, da hier die meisten Verlage ansässig sind. Mit dem Zahlungsverkehr haben die Kommissionäre nichts zu tun. Für die Sortimenter, besonders für die kleineren, denen bei einem Spezialfall die bibliographischen Hilfsmittel fehlen, haben die Kommissionäre eine größere Bedeutung, da sie ihnen dann ihre Geschäftserfahrungen und ihr Material zur Verfügung stellen und ihnen dann Auskunft erteilen und das ältere Werk besorgen.

Von weit höherere Bedeutung als die Kommissionäre sind für den Buchhandel die Großsortimenter. Sie bilden in der Kette der Buchverteilung ein wichtiges Glied und ihre Einrichtungen dienen dem Verkehr zwischen Verleger und Sortimenter. Die bedeutendsten sind in London, Dublin, Manchester, Edlinburgh usw. vorzufinden. Sie widmen sich hauptsächlich dem Buchvertrieb an die einzelnen Sortimenter und Bibliotheken; daneben liefern sie aber auch zu Ladenpreisen an das Publikum. Für die Verleger haben sie den Vorteil, daß dieser an sie auf einmal größere Teile seiner Verlagswerke absetzen kann, anstatt viele Einzelsendungen an die Sortimenter vorzunehmen. Für den Sortimenter haben sie den Vorteil, daß er bei Partiebezügen von Werken verschiedener Verleger bei gleichem Preis Freiexemplare mitgeliefert bekommt, durch die dann der Rabatt erhöht wird. Die englischen Großsortimenter üben gleichzeitig die Dienstleistungen der deutschen Kommissionäre und Barsortimenter aus. Sie führen nicht nur die gangbarsten Werke, sondern sind auch bestrebt, jedes Buch nach Möglichkeit zu besorgen. Daher gehört es gewissermaßen zu den Vorbedingungen der Eröffnung eines Sortimentsgeschäfts bei einem Großsortimenter, z. B. Marshall & Co. in London, ein Konto zu haben. Bei den englischen Großsortimentern konzentrieren sich somit die bibliographischen Kenntnisse des Buchhandels. Auch geben sie regelmäßig Bücherverzeichnisse nach den wöchentlich erscheinenden Verzeichnissen in den Fachzeitschriften und nach Verlagsankündigungen heraus. Im besonderen beschäftigen sie Fachleute

[39] Zit. Unwin, Verlagsbuchhandel, S. 222.

sog. Collectors, die die Aufgabe haben, nicht auf Lager befindliche Werke zu beschaffen oder verramschte Bücher zu billigen Preisen aufzukaufen.

Die Bestellungen durch die Buchhändler werden neben den direkten bei den Reisenden gewöhnlich auch durch Bestellzettel oder in Form einer Postkarte oder Drucksache in offenem Umschlag vorgenommen. Die abgerufenen Bücher werden dann entweder vom Buchbinder oder vom Lagerhaus, wo die meisten englischen Verleger ihre Hauptvorräte lagern haben, an den Bestellenden weitergeleitet, und zwar über den Verleger. Ist der bestellende Buchhändler in London oder hat er einen Vertreter dort, der für ihn Verpackung und Versand besorgt, so wird meistens der Buchbinder angewiesen, direkt an diesen zu liefern. Ist das Buch vergriffen oder fehlt es am Lager, oder ist es noch nicht veröffentlicht, so bekommt der Buchhändler eine Benachrichtigung mit den zu liefernden Büchern geschickt, die sich am Fuß der Rechnung befindet; z. B. O/P = out of print (vergriffen), R/P = reprinting (im Neudruck), O/S = out of stook (fehlt am Lager), Bdg = binding (beim Buchbinder), R. S. = readly shortly (in Kürze lieferbar), N. O. = not out (noch nicht erschienen), N. K. = not known (unbekannt) usw.[40]. Die bestellten Bücher, die nicht geliefert werden können, werden in einem Buch (due book) sorgfältig aufgeschrieben und später dann geliefert. Bei dringenden Aufträgen senden die Londoner Buchhändler ihre Boten nach den Auslieferungslagern der Verleger. Außerdem fahren sie täglich zweimal zu den wichtigsten Verlegern und bringen nicht nur die Eilbestellungen, sondern legen auch Listen von Büchern vor, deren Verleger nicht genau festgestellt werden konnte.

Eine Bestellanstalt gibt es im englischen Buchhandel nicht. Ebenso kennt man keine Paketaustauschstelle. Die Provinzbuchhändler haben nur in London einen Spediteur, der die für seine Kunden bestimmten Pakete weiterbefördert. Die Verleger müssen zu einem vorgeschriebenen Zeitpunkt die für die Provinz bestimmten Pakete an diese senden.

Eine allgemeine Abrechnung ist nicht üblich. Man rechnet monatlich oder vierteljährlich direkt mit dem Verleger ab. Die Zahlungen erfolgen meist in Form von Schecks mit kurzem Ziel (1—3 Monate)[41]. Vor dem Kriege war es allgemein üblich, bei dem Besuch der Reisenden zu zahlen; dieser Brauch ist heute nicht mehr allgemein verbreitet.

Über die Rücksendung von Büchern wurden 1936 von dem Verlegerverein und der Sortimentervereinigung folgende Vereinbarungen beschlossen: die ersten Rücksendungen im Umfang von 10 % der gesamten angeschafften Bücher werden zum vollen Buchhändlernettopreis zurückgerechnet. Die zweiten 10 % werden mit 95 % vom Nettopreis, die dritten 10 % mit einer weiteren Kürzung von 5 % vom Nettopreis usw. vergütet. Die zurückgesandten Bücher müssen sich in einem einwandfreien Zustand befinden. Die Rückgabe soll zweimal im Jahre vorgenommen werden, und zwar erstens für die Zeit von Juli—Dezember des vergangenen Jahres im Februar, zweitens für die Zeit von Januar—Juli des laufenden Jahres im August[42].

[40] Vgl. Unwin, Verlagsbuchhandel, S. 159.
[41] Vgl. Voerster, Vorschläge, S. 39.
[42] Vgl. Börsenblatt 1936, Nr. 120, S. 473.

6. Die Leihbibliotheken.

Das Leihbibliothekswesen spielt in England eine viel größere Rolle als bei uns. Es ist sehr verbreitet und allgemein üblich, sodaß sich hierdurch die Verhältnisse im englischen Buchhandel wesentlich von denen im deutschen Buchhandel unterscheiden. Mancher Verleger richtet seine literarische Produktion nicht allein nach dem Vertrieb durch den Sortimentsbuchhandel, sondern auch vielfach nach dem Absatz an die Leihbibliotheken, die zu seinen größten Kunden zählen, und die einen großen Bedarf an Leihbibliotheksliteratur haben. Nicht nur Buchhändler allein eröffnen Leihbüchereien, sondern auch große Firmen, die außerhalb des Buchhandels stehen, schließen ihrem Unternehmen Leihbüchereien an, um die Leseleidenschaft ihrer Kunden zu befriedigen, um dadurch den Absatz ihrer Waren zu beleben. Fast jeder Engländer hat bei einer Leihbibliothek ein Jahresabonnement zum Preis von 10—40 RM. Der Abonnent, der 10 RM zahlt, hat nur Anspruch auf alte vorhandene Bücher; die Neuerscheinungen stehen nur denen zu, die den höchsten Beitrag zahlen. Falls die neuesten Bücher nicht vorrätig sind, werden sie in wenigen Stunden besorgt. Dadurch wird es ermöglicht, nur eine verhältnismäßig geringe Anzahl der Neuerscheinungen anzuschaffen. Man unterscheidet zwei Arten von Leihbibliotheken: 1. Leihbibliotheken, die kostenlos Bücher verleihen und keinen Nutzen daraus ziehen und durch staatliche oder städtische Mittel unterhalten werden, sog. Free Libraries (National- und Universitätsbibliotheken, Stadt- und Provinzbibliotheken); 2. Leihbibliotheken, die gegen eine jährliche Vorauszahlung (Jahres- oder Einzelabonnement) Bücher an das Publikum ausleihen und einen Gewinn daraus ziehen (The Times Book Club, Mudies Select Library, Booklover's Library, Harrod's Library, W. H. Smith & Son, Boots The Chemist usw.). Besonders W. H. Smith & Son unterhält in England hunderte von Filialen und hat auf jedem größeren Bahnhof eine sogen. „Book Hall" eingerichtet. Die Drogenfirma „Boots The Chemist" hat ebenfalls in über 700 Filialen eine Leihbibliotheksabteilung „Boots Booklovers Library" eingerichtet. Bei dieser Firma werden von einem Zentralbureau monatlich 240 000 Bücher nach den einzelnen Zweigstellen versandt und 234 000 Bücher wieder von diesen zurückgesandt [43]. Durch die vielen Filialen, die sich über ganz England verbreiten, ist den Abonnenten fast in jeder Stadt ein Umtausch möglich. Wünscht ein Abonnent das Buch zu erwerben, so kann er es sechs Monate nach Veröffentlichung zu einem ermäßigten Preis kaufen. Der Durchschnittsverkauf der antiquarischen Bücher beträgt zirka 500 000 Bände [44].

Durch die weit verbreitete Sitte, Bücher auszuleihen, richtet mancher Verleger seine Verlagsproduktion danach; einmal für Werke, die für den Leihverkehr gut geeignet sind, andererseits auch danach, ob das Buch einen Erfolg verspricht. Besonders bei schöngeistigen Büchern findet man dies vor. So gibt mancher Verleger von diesen Büchern zunächst nur eine Versuchsauflage von 1500 Exemplaren zu einem relativ hohen Ordinärpreis heraus, der aber für die Leihbibliotheken keine besondere Rolle spielt. Der Absatz wird durch den hohen Preis nicht gefährdet, da der Verleger den

[43] Vgl. Unwin, Verlagsbuchhandel, S. 343.
[44] Vgl. Unwin, Verlagsbuchhandel, S. 344.

Leihbibliotheken einen Extrarabatt gibt. Hat nun das Buch bei den Leihbibliotheken einen Erfolg, so gibt der Verleger später eine größere Auflage als billige Volksausgabe heraus.

Der Nachteil des Leihbibliothekswesens ist, daß mancher Verleger von Leihbibliotheken abhängig ist, und daß manchmal nur mittelmäßige Literatur geführt wird, mit der sich der Abonnent zufriedengeben muß, während die gute Literatur in den Hintergrund gedrängt wird. Spielt doch der günstigste Bezug eine Rolle. Auch bildet die Kurzlebigkeit der Bücher einen Nachteil. So werden sehr bald Bücher, nach denen keine Nachfrage mehr besteht, abgestoßen und erscheinen dann in den Antiquariatsgeschäften, wo sie für einen sehr billigen Preis zu kaufen sind. Jedoch ist zu bemerken, daß manche Leihbibliotheken für eine kleine Summe Außerordentliches für die Interessen des Buchhandels tun.

Die Zahl der Leihbibliotheken hat sich in den letzten Jahre bedeutend vermehrt. Tausende von Zeitungsläden haben ihrem Betrieb eine Leihbücherei angegliedert, in denen meist volkstümliche Bücher geführt werden, die früher in billigen Ausgaben erschienen waren. Auch wurden von kapitalkräftigen Unternehmungen (Warenhäuser usw.) Leihbüchereien gegründet.

7. Der Ladenpreis in England.

Auch in England bürgerte sich im Laufe des 19. Jahrhunderts allgemein der Brauch ein, den Kunden bei ihren Bücherkäufen Rabatte einzuräumen. Die Bücher kaufte der englische Sortimenter mit 25 % ein und gab bis zu 16⅔ % Kundenrabatt[46]. Besonders die großen Sortimentsbuchhandlungen bedienten sich des Rabatts zur Anlockung der Kunden; auch versuchten sie auf diese Weise den Versand nach auswärts zu steigern; sie gaben manchmal bis zu 25 % Nachlaß[45]. Für den kleinen Sortimenter bedeutete diese Schleuderei den Untergang, denn durch den hohen Nachlaß war der Buchhandel sehr unrentabel geworden und er versuchte durch Verkauf von allerlei Nebenartikeln (alte Bücher, Schreibwaren, Galanteriewaren usw.) sich über Wasser zu halten. Als der Verleger Macmillan 1890[46] den Versuch wiederholte, das System des festen Ladenpreises einzuführen, löste diese Idee bei dem freihändlerischen Denken des größten Teiles der englischen Buchhändler Widerstand aus. Macmillans Vorschlag war, daß alle neu erscheinenden Bücher in zwei Klassen eingeteilt werden sollten[47]: 1. in sogen. „Net Books", Bücher, die nur zum veröffentlichten Preis verkauft werden sollten; 2. in sogen. „Subjects Books", Bücher, die bzgl. des Verkaufspreises mit einem Rabattsatz verkauft werden konnten, den jeweils der Buchhändler nach seinem Ermessen festsetzen konnte. Die Schriftsteller konnten wählen, wie ihre Bücher verkauft werden sollten. Außerdem sollte nur noch Rabatt von 2 d. vom Schilling gegeben werden, ein Diskont auf die Faktura mit einem weiteren Rabatt bei Bezahlung der Faktura; weiter sollte die Gewährung von Freiexemplaren bei jedem Dutzend, die bis dahin der Verleger gratis geben mußte und für die der Autor keine Tantieme bekam, abgeschafft wer-

[45] Vgl. Voerster, Vorschläge, S. 37.
[46] Vgl. Waugh, Publishing, S. 230.
[47] Vgl. Macmillan, Net Book Agreement, S. 5 fg.

den[48]. Obwohl der Vorschlag stark angegriffen wurde, gab Macmillan dennoch Bücher zu Nietpreisen heraus: 1890: 16, 1891: 60, 1895: 140. Sein Gedanke setzte sich allmählich durch und 1891 brachten einige andere englische Verleger im Einverständnis mit den Autoren, die man über die Wichtigkeit dieses Versuches unterrichtet hatte, Bücher mit festem Ladenpreis heraus. Den englischen Sortimentern wurden die Bücher nur ausgeliefert, wenn sie sich verpflichteten, den vom Verleger vorgeschriebenen Preis einzuhalten und das Buch weder teuerer noch billiger zu verkaufen. Wenn auch viele Buchhändler sich anfänglich gegen diese Neuerung wehrten, so brachten doch immerhin einige wenige ihr Vertrauen entgegen. Mit der Zeit setzte sich der Ladenpreisgedanke langsam durch und in den Jahren 1891—1898 kamen mehr und mehr Bücher mit festem Ladenpreis auf den englischen Büchermarkt, sodaß schließlich nach vielen und mühevollen Verhandlungen 1899 das System des festen Ladenpreises — das Net Book Agreement — in größerem Umfange eingeführt wurde. Der Weltkrieg machte dann die Einführung von festen Ladenpreisen allgemein. Heute wird das System als unentbehrlich in England angesehen und die Buchhändler wachen — soweit dies möglich ist — noch schärfer als die Verleger darüber, daß der vorgeschriebene Verkaufspreis auch richtig eingehalten wird[49]. Sie betrachten das Abkommen als ihre Freiheitsurkunde, die es ihnen ermöglicht, ihrem Beruf erfolgreich nachzugehen.

Für mehrere Jahre war das Net Book Agreement die „Magna Charta" des englischen Buchhandels und niemand hatte bei der Einführung daran gedacht, daß durch das Abkommen ein schwerer Kampf — der englische Buchkrieg (1906/08) — entfesselt werden würde, der fast dem Abkommen den Todesstoß versetzen sollte. Die Ursache zum Buchkrieg bildete die „Times", die, um ihren Umsatz zu heben, ihrem Unternehmen eine Leihbücherei — den „Times Book Club" — angliederte, bei dem jeder Jahresabonnent Mitglied war und die Bibliothek benutzen konnte. Dieser Klub wurde von vielen englischen Verlegern beliefert und mancher schloß mit ihm langjährige Lieferungsverträge ab. Als sich der „Times Book Club" zu einer der größten Leihbibliotheken entwickelte, sah er sich bald gezwungen, seine veralteten Bücher antiquarisch abzustoßen, denn den Lesern der Times war versprochen worden, stets die neuesten Werke vorzufinden. Zu dieser Zeit war der englische Antiquariatsbuchhandel schon gut organisiert und das Net Book Agreement schrieb vor, daß kein neues Buch mit festem Ladenpreis vor sechs Monaten nach der Veröffentlichung antiquarisch verkauft werden dürfte, auch wenn es sich um Bücher handelte, die durch Leihbüchereien verliehen gewesen und dadurch antiquarisch geworden waren; auch dann war der antiquarische Verkauf bestimmten Beschränkungen unterworfen. Der „Times Book Club" setzte sich jedoch einfach über die Bestimmungen hinweg und verkaufte durch groß aufgezogene Reklame oft sofort nach Erscheinen alle überzähligen und gelesenen Bücher, z. T. auch ungelesene, bis zu 90 % unter dem Ladenpreis. Diese Handlungsweise löste bei den Sortimentern, die das Abkommen einzuhalten hatten, große Entrüstung aus und

[48] Waugh, a. a. O., S. 230.

[49] Zu bemerken ist, daß es in England noch sogen. „Subjects Books" Bücher ohne Ladenpreis gibt. Sie sind fast ausschließlich nur noch unter Schulbüchern anzutreffen. Die Beibehaltung ist auf die Schulverhältnisse zurückzuführen, nicht auf die Absicht, im Verlagswesen eine Methode aufrechtzuerhalten, die einen geschützten Ladenpreis ausschlösse.

sie wandten sich an die Verleger um Schutz und um Gegenmaßnahmen. Ein Teil der englischen Verleger konnte jedoch nicht gegen den „Times Book Club" vorgehen, da sie durch Lieferungsverträge gebunden waren; die Verleger, die keine langjährigen Verträge abgeschlossen hatten, sperrten sofort das Unternehmen. Dadurch war der Klub gezwungen, da ihm nur ein Teil der englischen Verlagsproduktion geliefert wurde, zu den eigentümlichsten Mitteln der Buchbeschaffung zu greifen, um alle Bücher zu besorgen, die er seinen Abonnenten zu liefern versprochen hatte. Es setzte ein harter und schwerer Federkrieg ein. Nicht nur im Inseratenteil, sondern auch im redaktionellen Teil der Times erschienen Artikel, die in schärfster Weise die englischen Verleger angriffen. Auch die englische Autorenvereinigung, die sich auf seiten der Verleger hielt, wurde von den angesehensten Autoren angegriffen. Selbst namhafte Persönlichkeiten wurden mit in den Kampf gezogen. Die Hauptfrage war, ob die Freihandelsidee im Buchhandel möglich wäre oder nicht. Der Streit wurde immer größer, da nun auch andere Zeitungen die Angelegenheit aufnahmen und sich für und wider die Sache stellten. Man warf den Verlegern vor, daß sie Riesengewinne einstecken würden und ihre sachlichen Erwiderungen darauf verhallten ungehört. Der ganze Kampf zeigte, daß man kein Verständnis dafür hatte, daß ein Sieg des Freihandelsgedankens im Buchhandel die Existenz des Gesamtbuchhandels auf das Schwerste gefährden würde. Die Times warf schließlich dem angesehenen Verleger Murray öffentlich vor, daß er die „Briefe der Königin Victoria" mit Wuchergewinn verkaufe und stellte ihn mit Judas Ischariot gleich. Murray verklagte daraufhin die Times. In der Urteilsbegründung wurde dann festgestellt, daß man statt des behaupteten hohen Gewinns nur einen kleinen Gewinnanteil in die Kalkulation eingesetzt hatte; dieser war nun selbst gefährdet, da durch die Angriffe der Times der Absatz der übrigen Auflage beeinträchtigt war. Die Times verlor den Prozeß und mußte 150 000 Mk. Schadenersatz zahlen. Inzwischen war die Times in andere Hände übergegangen, ein „Waffenstillstand" wurde geschlossen, die Schleuderei des „Times Book Club's" hörte auf und das Unternehmen wurde wieder in der handelsüblichen Form geführt. Der Schaden des Buchkrieges war sehr groß. Lord Northcliffe, der dem Kriege ein Ende bereitete, schätzte den Verlust auf 16 000 Mk. die Woche. Aber auch die Sortimenter hatten in den zwei Jahren durch die Schleuderei großen Schaden erlitten. Der Buchkrieg brachte aber die Erkenntnis, daß das System des festen Ladenpreises ein unentbehrlicher Faktor im Buchhandel ist, der Verlag und Sortiment vor Verfall schützt, da beide auf Gedeih und Verderben miteinander verbunden sind.

Das Net Book Agreement, das die Bestimmungen und Bedingungen für die Lieferung von Büchern mit festem Ladenpreis regelt, lautet wie folgt:

„Price Protection in the Book Trade.

In view of the fact that practically all books, other than school books, publishers at the present day in the United Kingdom, are issued at „net" prices, that is to say, that their prices are protected under the terms of the Net Book Agreement, it has been deemed desirable to print below the terms of that agreement and the interpretations thereof.

The Net Book Agreement is not an agreement in the strict sense of the word, but is a statement of the conditions an which publishers who have signed it will supply their books to booksellers, who are required to sign it.

Terms of The Net Book Agreement.

As arranged between the Publishers' Association and the Associated Booksellers of Great Britain and Ireland.

We, the undersigned several firms of Publishers being desirous as far as possible of ensuring that books published at net prices (such Books being hereinafter referred to as Net Books) shall not be sold to than public (including schools, libraries, and institutions) at less than such net prices, hereby inform you that henceforth we shall only invoice and supply you Net Books publishes by us, or any of us, on our usual trade terms, provided you on your part agree to abide by the following conditions, viz:

Conditions of Supply to Retail Booksellers.

1. Not to offer for sale or sell any such Net Books at less than the net price at which it is published, except as hereinafter mentioned.
2. Not to offer for sale or sell any second-hand copy of any such Net Books at less than the published price within six month of publication.
3. Not to treat as unsaleable or dead stock any new copy or copies of any such Net Books within twelve months of the date of your latest purchase of any copy or copies therof and then only such copy or copies of such latest purchase as shall remain in your hands.
4. Not to offer for sale or sell or cause to be sold at a price below the published price any such dead stock as aforesaid without having first offered such dead stock to the publisher thereof at cost price, or at the proposed reduced price, whichever shall be the lower; and after such dead stock shall have been returned to the publisher, or with his assent sold off under the published price not to offer for sale or sell or cause to be sold any further copy or copies of the same book below the published price.

Conditions of Supply to Wholesale Distributing Houses.

5. To allow usual trade terms upon such Net Books to such retail trade customers only as consent to and abide by each of the above conditions of supply numbered 1 to 4.
6. Not to sell any such Net Books at less than the full net price at which it is published to any customer who shall offer for sale or sell or cause to be sold any such Net Books contrary to the several conditions of supply above set forth.

In the event of your infringment of any one of these conditions we shall thereafter each require you to pay for all Net Books invoiced and, supplied to you at the full net prices at which they are published [50]."

Wir sehen aus der Verkaufsordnung, daß auch hier in Absatz 1 die generelle Feststellung des festen Ladenpreises gemacht ist. Der Sortimenter bekommt nur zu den üblichen Bezugsbedingungen Bücher geliefert, wenn er das Buch, das mit einem festen Ladenpreis veröffentlicht wurde, zu diesem Preis verkauft. Verstößt er dagegen, so liefert der Verlag ihm nur noch gegen bar und zum vollen Ladenpreis. Die Möglichkeit, das Net Buch antiquarisch anzubieten und zu verkaufen, steht dem Sortimenter erst 6 Monate nach Veröffentlichung zu (Abs. 2); erst 12 Monate nach dem Datum des letzten Einkaufs, der unverkäuflich oder unverwertbar geblieben ist, darf er die übriggebliebenen Bücher mit festem Ladenpreis antiquarisch verkaufen, und dies nur, wenn er diese vorher dem Verleger zum Einkaufspreis oder zum geplanten zurückgesetzten Preis angeboten hat (Abs. 3 u. 4.) Darunter fallen auch solche Bücher, die vom Kunden angeboten, verkauft oder zum Verkauf gestellt werden (6). Ausnahmen dürfen gemacht werden, wenn sie ausdrücklich zugelassen sind, z. B. für bestimmte Bibliotheken.

Vergleicht man die englische Verkaufsordnung mit der deutschen, so sieht man, daß sie eine Verkaufsordnung im deutschen Sinne nicht darstellt. Sie ist vielmehr eine Abfassung von Bezugsbedingungen durch den Verlag. Die englischen Verleger verpflichten sich unter den und den Bedingungen zu rechnen und zu liefern, wenn die Wiederverkäufer ihrerseits sich verpflichten, die mit festem Ladenpreis herausgegebenen Bücher nicht billiger zu verkaufen. In Form, Inhalt und Umfang unterscheidet sie sich von der deutschen wesentlich und erreicht deren erschöpfende Systematik nicht. Fragen, wie „Was sind Gegenstände des Buchhandels? Wer ist Buchhändler, Wiederverkäufer, Publikum? Was ist unlauterer Wettbewerb? werden in ihr nicht beantwortet. In ihr ist praktisch nur der Fall des Restbuchhandels und des modernen Antiquariats geregelt und sie gibt dies noch nicht einmal ausführlich, sondern nur in einer kargen, knappen, nur das Wichtigste umfassenden Abfassung dar. Bei ihr liegt der Schwerpunkt in der Preisregulierung des antiquarischen Buches. Was in ihr fehlt, sind alle über die Restbuchhandelsfragen hinausgehenden Bestimmungen. Die Unvollständigkeit des Net Book Agreements ist einerseits darauf zurückzuführen, daß sich die Entwicklung hier auf einem ganz anderen Boden, aus einer anderen historischen Situation und einem anderen Volkscharakter vollzogen hat. Es ging nicht aus der Zusammenfassung des buchhändlerischen Gewohnheitsrechtes hervor, sondern war eine rein private Maßnahme eines einzelnen Verlegers, die nicht ordnete, sondern verordnete. Die Bestimmungen trafen einmal die Bibliotheken, die ihre Rabatte einbüßten, andererseits auch die Leihbibliotheken, die nun nicht mehr ohne weiteres ihre alten Bestände auf den Ramschmarkt werfen und den Preis des neuen Buches untergraben konnten. Die Unvollständigkeit ist andererseits auch darauf zurückzuführen, daß dem englischen Buchhandel immerhin auch heute noch eine gemeinsame, Verlag und Sortiment umfassende Vertretung fehlt. Grossist und Verlagsreisende

[50] Zit. English Trade Book Directory 1933.

spielen eine große Rolle, auch der direkte Verkehr mit dem Publikum und der mit Leihbibliotheken als private Großabnehmer. Weiter, daß der Antiquariatsbuchhandel ein ausgeprägter Restbuchhandel und ein wichtiger Absatzmarkt für nicht mehr abzusetzende Verlags- und Sortimentslager ist; ferner, daß der Buchhandel in London teilweise zentralisiert und nicht so umfangreich und individuell spezialisiert ist. Dies sind alles Gründe, die eine eingehende Regelung der Handelsverhältnisse in England nicht notwendig erscheinen lassen. Wenn auch die englische Verkaufsordnung in vielem von der deutschen abweicht, so hat sie doch wie diese das eine Ziel vor Augen: die Aufrichtung des Prinzips des festen Ladenpreises im Rahmen eines lauteren Handels und Wettbewerbs.

In den letzten Jahren ist eine Änderung gegenüber dem Net Book Agreement eingetreten. Wir sahen, daß es vorschreibt, daß alle Bücher, die zu festem Ladenpreis veröffentlicht werden, an das Publikum einschließlich Schulbibliotheken und anderen ähnlichen Institutionen nicht unter ihrem Ladenpreis verkauft werden dürfen. Nur die Leihbibliotheken, die einen Gewinn aus dem Unternehmen zogen und als Handelsgeschäfte anerkannt waren, kauften die Bücher zu den üblichen Buchhändlerpreisen. Alle anderen Bibliotheken, besonders die „Free Libraries", mußten denselben Preis zahlen, wie das Publikum; es war ihnen nicht möglich, Net Bücher unter dem vollen Preis zu kaufen. Dies wurde geändert und ein Übereinkommen erzielt, das gewissen Bibliotheken, z. B. den „Free Libraries", einen Nachlaß auf die von den englischen Verlegern zu Net Preisen gelieferten Bücher gewährt. Der Nachlaß wird in Form einer Gutschrift gegeben; er darf nicht abgezogen oder ausbezahlt werden, sondern es müssen dafür Bücher im Werte der Vergütung geliefert werden. Wünscht nun eine Freibibliothek an dem Übereinkommen teilzunehmen, so hat sie sich um eine Lizenz (Erlaubnisschein) zu bemühen. Die Erteilung derselben liegt in Händen des Verleger-, Sortimenter- und Bibliothekenvereins. Die Bibliothek wendet sich an den Bibliothekenverein, der dem Bibliothekar dieser Bibliothek einen Schein zusendet, auf dem dieser dann die Namen der Buchhändler seines Bezirks mit deren Erlaubnis vermerkt. Der Schein wird dann an den Bibliothekenverein zurückgesandt. Der Verein wendet sich dann an den Ausschuß der drei Vereine, dem „Joint Advisory Committee". Nachdem darüber entschieden ist, wird die Lizenz vom Verlegerverein genehmigt oder nicht. Ist es der Fall, so erhält der Sortimenter die Erlaubnis, der in seinem Geschäftsbereich liegenden Bibliothek Net Bücher zu den im Erlaubnisschein angeführten Bedingungen zu liefern und er verpflichtet sich, auch die Bedingungen einzuhalten. Der Nachlaß wird im Verhältnis zum Bibliotheksetat gegeben. Bibliotheken mit einem Etat von 100 £ erhalten keinen Rabatt; solche mit 101—500 £ 5 % und solche mit 501 £ und mehr 10 %.

Ein besonderer Vertrag wurde auch mit den Mitgliedern der Australisch-Neuseeländischen Buchhandlungsvereinigung getroffen. Es wurde eine Liste aufgestellt, die genaue Zuschläge enthält, die genommen werden dürfen, um die höheren Unkosten der dortigen Buchhändler zu decken. Auf die „Colonial Fictions" — die billigen Ausgaben englischer Bücher —, die nur für die Kolonien und Dominions gedruckt werden und einen niedrigeren Preis als die gleichen Bücher in England haben, darf kein Zuschlag erhoben werden.

Daneben wurde auch festgestellt, was unter antiquarischen Bücher zu verstehen ist. Auf der Reise beschädigte Bücher dürfen nur mit Erlaubnis des Verlegers antiquarisch verkauft werden, andere erst 12 Monate nach dem Erscheinen in England oder 12 Monate nach dem letzten Einkauf der gleichen englischen Auflage. Ein Rabatt an Schulen, Lehrer, Universitäten und öffentliche Büchereien darf in Höhe von 10 % gegeben werden.

Trotzdem das Net Book Agreement vorschreibt, Bücher an das Publikum, Schulbibliotheken usw. nicht unter ihrem Ladenpreis zu verkaufen, wurde offenkundig das Abkommen durch direkte und indirekte Gewährung von Kundenrabatten durchlöchert. Dies veranlaßte den englischen Verlegerverein, eine Erläuterung der Fälle herauszugeben, die als Bruch des Net Book Agreement angesehen werden:

„Decisions and Interpretations.

The Publishers' Association desire to call attention to the following decisions and interpretations with regard to the Net Book Agreement:

A) That the Net Book Agreement applies to all export sales executed in the United Kingdom and the Irish Free State, whether effected by wholesaler or retailer, i. e. when the publisher's immidiate trade customer, whether wholesaler or retailer, or the wholesaler's immidiate trade customer, is in the United Kingdom or the Irish Free State.

B) That it will be deemend to be a breach of the Net Book Agreement if any bookseller, store, or circulating library

1. Offers or gives any consideration in cash to any purchaser, except under licence from the Publishers' Association.
2. Offers or gives any consideration in kind, e. g. card-indexing, stamping, reinforced bindings, etc., at less than the actual cost thereof to the bookseller.
3. Offers by advertisement or otherwise to pay or partly to pay postage or carriage on an order for books to the value of less than £ 2.
4. Offers or supplies non-net books at less than the actual cost thereof to the bookseller himself, unless an until some agreement on further limitation of discount on non-net books has been reached.
5. Offers to pay or pays railway fares.
6. Offers second-hand copies of net books to the public at reduced rates, whether by post card, leaflet, circular, or any other form of publicity, within six months of publication, even though the book itself is not to be reduced in price till the six months have expired.

Any breaches of the above rulings will be regarded as breaches of the Net Book Agreement [51].“

Aus den Ergänzungsvorschriften zum Net Book Agreement sehen wir, daß sie denen der deutschen Vorschriften, wie sie im § 8 der Verkaufsordnung aufgeführt sind, ähneln. Auch hier besteht das generelle Verbot, Bücher

[51] Vgl. English Book Trade Directory 1933.

mit festem Ladenpreis zu besonderen Kassabedingungen den Käufern anzubieten oder zu verkaufen (B 1). Das Verbot erstreckt sich nicht allein auf die Buchhändler, sondern auch auf Läden und Leihbibliotheken. Ausnahmerabatte dürfen diese nur geben, wenn sie vom englischen Verlegerverein erlaubt und genehmigt sind. Des weiteren ist auch verboten, zulässigen Rabatt in versteckter Form oder durch öffentliches Angebot der Frankolieferung zu geben (B 2, 3, 5); ebenso Bücher mit festem Ladenpreis, die antiquarisch geworden sind, dem Publikum zu übermäßig billigen Preisen innerhalb 6 Monaten nach der Herausgabe zu verkaufen, wenn deren Preis in dieser Zeit nicht ermäßigt worden ist (B 6). Auch Bücher ohne Ladenpreis, die sog. „Subjects Books", dürfen nicht unter Selbstkostenpreis des Buchhändlers verkauft werden, es sei, daß irgendwelche weiteren Beschränkungen des Rabattsatzes gesetzlich festgelegt worden sind (B 4).

1936 gaben der englische Verlegerverein und die Sortimentervereinigung gemeinsam neue Vorschriften über Vergütung bei Erscheinen von billigen Ausgaben, über Preisherabsetzungen und über Verramschung heraus. Die Bestimmungen (20) gelten jedoch nur für das Königreich. Danach ist der Verleger verpflichtet, jede Preisherabsetzung in „Publishers' Circular" anzuzeigen und dem Sortimenter eine Vergütung für die in den letzten 6 Monaten bezogenen Bücher zu geben. Ebenso soll der Verleger beim Erscheinen verbesserter Auflagen durch Anzeige in der Fachzeitschrift zum Umtausch auffordern. Unterläßt der Verleger die Anzeige im Fachblatt, so ist er verpflichtet, innerhalb von 12 Monaten die alte Auflage zurückzunehmen und umzutauschen. Bei Herausgabe billiger Ausgaben (von Romanen nach zwei Jahren, von anderen Werken nach drei Jahren) ist Barvergütung oder Vergütung in Waren gestattet. Die Anzeige der Herausgabe billiger Ausgaben muß zwei Wochen vorher angezeigt, der Anspruch auf Vergütung innerhalb vier Wochen gestellt werden. Ähnliche Bestimmungen gelten auch für die als Restposten verwendeten Bücher [52].

Wenn auch das Net Book Agreement mit seinen Ergänzungsvorschriften eine Verkaufsordnung im deutschen Sinne nicht darstellt, so will es immerhin eine Regelung der Verkehrsfragen in einem bescheidenen Rahmen erzielen.

8. Der englische Buchexport.

Durch die große Verbreitung der englischen Sprache in der Welt ist die Ausfuhr von Büchern sehr bedeutend. Der Handel nach dem Ausland wird von Spezialfirmen betrieben, die in der „Association of foreign Booksellers in Great Britain und Ireland" vereinigt sind. Einmal sind es Exportfirmen für Europa und Amerika, die in einem direkten Verkehr mit dem Ausland stehen und auf eigene Rechnung arbeiten, andererseits Importfirmen (Colonial Booksellers), die in den englischen Kolonien Zweigstellen unterhalten und nach dort in Sammelsendungen die Bücher gehen lassen, wo sie dann von der Filiale an die einzelnen Besteller zugesandt werden. Nur wenige Verleger haben eigene Filialen in den Kolonien; die Mehrheit derselben beschäftigt nur Vertreter.

[52] Vgl. Börsenblatt 1936, Nr. 221, S. 826.

Die Buchausfuhr Englands betrug in den Jahren 1928—1932:

Jahr	Ausfuhr	Zu- bzw. Abnahme in dz	Wert	Zu- bzw. Abnahme in £
1928	293 353	—	4 673 225	—
1929	317 235	+ 23 882	4 902 747	+ 229 522
1930	299 010	— 18 225	4 395 732	— 507 015
1931	262 162	— 36 848	3 580 494	— 815 238
1932	244 438	— 17 734	3 181 776	— 398 718 [53]

Davon gingen nach (in dz)

	1928	1929	1930	1931	1932
Frankreich	19 307	20 222	19 766	18 035	14 470
Belgien	5 974	6 481	5 494	5 222	4 820
Holland	5 245	5 331	4 874	4 594	4 001
Deutschland	2 192	2 479	2 929	2 930	2 062
Schweden	1 233	1 191	1 328	1 203	1 067
Dänemark	839	804	847	857	944
Norwegen	613	972	629	614	629
U. S. A.	21 135	23 477	20 342	17 370	13 538
Argentinien	1 142	1 304	1 048	1 056	564
Japan	2 032	1 729	1 635	1 775	1 091
China	860	875	775	659	648
Kolonien:					
Australien	61 303	66 556	50 537	32 142	35 329
Afrika	26 413	26 895	26 695	25 316	22 582
Kanada	15 189	17 224	15 588	13 681	11 983
Neu-Seeland	14 935	16 151	14 435	11 154	10 172
Britisch-Indien	12 474	14 509	14 596	11 825	9 744
Sonstige	103 467	111 035	117 492	113 729	110 768 [53]

Die Statistik zeigt, daß die englische Buchausfuhr seit 1930 sinkende Tendenz hat. Während sie 1929 noch 317 235 dz im Werte von 4 902 747 £ betrug, stellte sie sich 1932 auf 244 438 dz im Werte von 3 181 776 £. Das ist ein mengenmäßiger Rückgang von rund 23 %, ein wertmäßiger von 35,1 %. Gegenüber 1931 beträgt die Abschrumpfung mengenmäßig 6,7 %, wertmäßig 11,1 %. Von den nichtbritischen Ländern sind die Vereinigten Staaten der beste Kunde und stehen an erster Stelle. 1932 wurden nach dort 13 538 dz (1931: 17 370 dz) ausgeführt; die Ausfuhr geht aber dauernd zurück. Oft werden auch die rohen, bedruckten Bogen oder die fertigen Druckplatten nach dort verkauft. Die Bücher werden dann von dem amerikanischen Verleger fertiggestellt bzw. im Lande gedruckt. Deutschland führte 1932: 2062 dz. (2 930) ein. Holland nimmt aber doppelt soviel Bücher ab als Deutschland (1932: 4 001; 1931: 4 594 dz) und Frankreich siebenmal soviel (14 470 dz). Auch Belgien ist ein guter Kunde (4 820).

Von den Kolonien ist Australien das höchste Einfuhrland; 1932 führte es 35 329 dz ein. Die Ausfuhr ist gegenüber früheren Jahren sehr stark zurückgegangen; sie beträgt 1932 etwas mehr als die Hälfte von 1929. Es folgen dann Afrika, Kanada, Indien usw. mit 22 582, 11 983 und 9 744 dz. Der Rückgang der Ausfuhr nach Kanada ist auf die Nachbarschaft der Vereinigten

[53] Zusammengestellt nach: Pulishers' Circular v. 29. Juli 1933.

Staaten zurückzuführen, die nach dort sehr viel Bücher einführen; ebenso gilt dies für die Ausfuhr nach Australien und Neu-Seeland.

Auch die Ausfuhr nach Japan und China zeigt sinkende Tendenz. Beide Länder führten 1932 1 091 dz bzw. 684 dz ein. Auch hier sind es die Vereinigten Staaten, die sich in diesen Gebieten ausgiebig betätigen und ihren Einfluß verstärken, da sie näher liegen. Fast alle Buchhandlungen wurden früher im Osten nur von Engländern geführt; heute muß dieser auch mit der Konkurrenz des Inders, Japaners und Chinesen rechnen.

Die Organisation des Buchhandels in den Vereinigten Staaten von Amerika.

1. Geschichte.

Die Organisation des nordamerikanischen Buchhandels ist der des englischen Buchhandels ähnlich. Die ersten Drucke in Nordamerika sind daher nicht nur Auszüge aus der Bibel oder theologische Abhandlungen, sondern vielmehr politische Abhandlungen und Staatsschriften. Da viele der eingewanderten Europäer Gelehrte und besonders aufgeklärte Gelehrte waren, die einerseits sich zum Grundsatz machten, die Begebnisse niederzuschreiben, um sie ihren Nachkommen zu hinterlassen, andererseits das Bedürfnis zur Aufklärung und deren Verbreitung hatten, war ihr erstes Bestreben, nachdem sie das Notwendigste für den Lebensunterhalt beschafft hatten, Schulen und Buchdruckereien zu gründen. Die erste Buchdruckerei wurde im Staate Massachusetts in Cambridge 1638[1] von der Witwe Jesse Glovers, einem Prediger, gegründet, der einen Druckapparat von England mitgenommen hatte, jedoch auf der Überfahrt nach Nordamerika verstorben war. Die Druckerei wurde 1639 nach dem gegenüberliegenden Boston verlegt und von Stephen Daye, der das Drucken in England erlernt hatte, übernommen. Das erste Buch (und somit das erste in Nordamerika gedruckte), das aus seiner Presse hervorging, war „The Freeman's Oath", dem bald ein Almanach und 1640 „The Psalms in Metre etc." folgte. Bis 1649 gab er weiter eine beträchtliche Anzahl von Büchern heraus[2]. Mit Ausnahme des Staates Massachusetts wurden bis zum Ende des 17. Jahrhunderts keinerlei Buchdruckereien in den übrigen Staaten der Kolonie errichtet; alsdann wurden aber in rascher Folge solche in ihnen eröffnet; so in Pennsylvanien (Philadelphia) 1686, New York 1693, Connecticut (Newlondon) 1709, Maryland (Annapolis) 1726, New Yersey (Wordbridge) 1727, Südcarolina (Charleston) 1730, Rhode-Island (Newport) 1732, Virginien (Williamsburg) 1740, Nordcarolina (New-Bern), New-Hampshire (Portsmouth) 1755, Delaware (Wilmington) 1761, Georgia (Savanna) 1763.

Das Druckmaterial der ersten Buchdruckereien war gewöhnlich Eigentum einer Gesellschaft, eines Kollegiums oder auch der Regierung. Es wurde ein Geschäftsführer ernannt (conductor of the press), der nicht immer ein gelernter Buchdrucker zu sein brauchte; er druckte mit seinem Gehilfen unter seinem eigenen Namen. Über seine Tätigkeit hatte er gegenüber den Eigentümern Rechenschaft abzulegen und blieb der Regierung für seine Druckerzeugnisse verantwortlich. So kam es, daß oft eine Buchdruckerei vom Vater auf den Sohn, Enkel oder Urenkel überging, wodurch das erste

[1] Vgl. Thomas, Printing I, S. 205, 222 fg., 226 fg.
[2] Vgl. ebenda, S. 231 fg.

Eigentumsrecht verschwand und der Buchdrucker als Eigentümer betrachtet wurde.

Trotzdem man zu Cambridge und an anderen Orten druckte, wurden aus verschiedenen Gründen viele Manuskripte nach England gesandt. Die hauptsächlichsten Gründe waren einmal, daß die Presse zu Cambridge immer voll beschäftigt war, ferner, daß dort nur sehr mittelmäßig gedruckt wurde und schließlich, daß manche Werke, die in ihrer Tendenz von der herrschenden Kirche abwichen, nicht hier gedruckt werden konnten. So kam es noch 80 Jahre nach Einführung des Druckens vor, daß man gelegentlich Werke nach England zur Veröffentlichung schickte. Überhaupt hatten die Ältesten von Massachusetts ein wachsames Auge auf die Presse und ließen keine besondere Freiheit in Glaubens- oder in bürgerlichen Angelegenheiten aufkommen. So bestellte 1662[3] die Regierung von Massachusetts Zensoren (licensers) und 1664 ward ein Gesetz erlassen, daß keine Buchdruckerei, außer der in Cambridge, im Bereich ihrer Gerichtsbarkeit angelegt werden solle. Das Gesetz wurde jedoch bald insoweit gemildert, daß erlaubt wurde, in Boston eine Buchdruckerei zu eröffnen, die ebenfalls der Aufsicht unterworfen war. Trotz den Beschränkungen war die Buchproduktion bedeutend und es wurden bis 1760 jährlich in Massachusetts mehr Bücher als in jedem der übrigen Staaten gedruckt. Nach 1760 war die Zahl der in Boston und Philadelphia gedruckten Bücher bis zum Beginn des Unabhängigkeitskrieges fast gleich; aber auch in New York, Connecticut, Virginia, Maryland usw. wurden Bücher religiösen, geschichtlichen und politischen Inhalts gedruckt. Bis 1775 waren die Buchdruckereien auf die Hauptstädte der Kolonie beschränkt und die englische Regierung suchte überall die Eröffnung von Buchdruckereien, wenn auch nicht zu hintertreiben, so doch möglichst niederzuhalten[4]. Erst der Krieg begünstigte eine Ausbreitung der Buchdruckereien in den anderen Städten[5], aber erst durch den Frieden 1783, der die Unabhängigkeit der Staaten brachte, vermehrten sich die Druckereien nicht allein in den Städten an der Küste, sondern auch in den Städten und Dörfern des Inlandes bedeutend. Die Mehrzahl der Druckereien brachte jedoch in der Hauptsache Zeitungen heraus, die übrigen druckten Bibeln, Wörter- und Geschichtsbücher, rechtswissenschaftliche, philosophische und physikalische Bücher nach. Bereits um die Mitte des 19. Jahrhunderts gab es schon bedeutende Verlagsfirmen, die meist gleichzeitig ein Sortimentsgeschäft betrieben und Grossistendienste erledigten. Zu dieser Zeit kaufte der Buchhändler seine Bücher in den Verlagszentren bei einem Buchhändler, der sich alle Arten von Büchern durch Austausch gegen eigene besorgte.

Bis in die 70er Jahre war die Lage des nordamerikanischen Buchhandels relativ günstig, weil durch die Verbesserung und durch den Ausbau des Transports die Beförderungskosten verbilligt wurden und man somit auf einen persönlichen Einkauf in den Verlagszentren verzichten und seine Bestellungen und Einkäufe nunmehr durch die Post oder bei Reisenden vornehmen konnte. Aus diesem Grunde nahmen auch die Verleger den Austausch der Bücher nicht mehr vor und sie gingen dazu über, ihre Verlags-

[3] Vgl. Thomas, Printing, S. 207.
[4] Vgl. ebenda, I, S. 207 fg., II, S. 141.
[5] Vgl. ebenda, II, S. 515.

werke durch Reisende vertreiben zu lassen, die nicht nur die Buchhändler, sondern auch andere Geschäfte in den kleinen Städten und Dörfern ihres Reisebezirks aufsuchten, um an sie ebenfalls Bücher ihres Verlags abzusetzen. Diese nicht-buchhändlerischen Geschäfte vertrieben aber nur die gangbarsten und bekanntesten Bücher und diese auch nur zu Saisonzeiten und nicht selten wurden die Bücher als Lockmittel zur Werbung von Kunden für andere Waren benutzt und zum Selbstkostenpreis abgegeben. Hierzu kam noch die Unsitte des Nachdrucks[6], der stark betrieben wurde, sodaß nicht nur Bücher (Klassikerausgaben usw.) billig auf dem Büchermarkt erschienen, sondern sich auch ein Rücktransport nach den europäischen Ländern lohnte. Daher war es den Buchhändlern nicht möglich, sich für die weniger gangbaren Bücher einzusetzen. Neben der Preisunterbietung und dem Nachdruck hatte der nordamerikanische Buchhändler aber auch unter der starken Konkurrenz des Verlags zu leiden, der mehr und mehr versuchte, durch Reisende, Kolporteure, Inserate oder durch direkte Postlieferungen an das Publikum die Verlagswerke selbst zu vertreiben. Hierdurch wurde dem regulären Sortiment der Verkauf von Schulbüchern, wissenschaftlichen Büchern und vielen anderen Werken fast gänzlich entzogen und mit dem Aufkommen des Bücherverkaufs durch die Warenhäuser, die die Bücher in großen Mengen zu billigsten Preisen an das Publikum absetzten, wurde das nordamerikanische Sortiment auf eine unbedeutende Stellung herabgedrückt. Darüber schreibt E. Steiger im Börsenblatt vom 30. September 1902: „der Umstand, daß das Versenden vermittels der Post so einfach und bequem ist, ist der Grund dafür, daß die Buchhändler im Lande umgangen werden. Dazu kommt, daß die Anzahl der Buchhändler verhältnismäßig gering ist, noch geringer aber die Zahl derer, die eine intelligente Auskunft geben können. In den allermeisten Fällen kann auch der Buchhändler im Lande nicht billiger liefern, als der Bücherkäufer seinen Bedarf vom betreffenden Verleger oder von einem New Yorker Importeur gegen Einsendung des Betrages portofrei erhält." Buzello sagt ganz richtig: „es war die notwendige Folge der Verhältnisse, daß sich nicht gerade die wertvollsten Elemente mit dem Vertrieb von Büchern befaßten und die Großbetriebe auch in bibliographischer Hinsicht und Geschäftskenntnis sich immer mehr den Erfolg sichern konnten[7]."

Eigentümlich ist es, daß zu dieser Zeit der nordamerikanische Buchhandel unter den übrigen Gewerben eine ganz eigenartige Stellung einnahm, da er bis 1894 jeder Organisation ermangelte. Während bereits die mit dem Buchhandel verwandten Geschäftszweige (Papierhändler, Drucker, Buchbinder usw.) sich organisatorisch zusammengefunden hatten, um ihre Interessen zu verteidigen und auch ihre Mitglieder in persönlichen Verkehr zu bringen, zogen dagegen die nordamerikanischen Buchhändler es vor, allein zu bleiben, ihre eigenen Wege zu gehen und sie gaben sich den Anschein, als ob sie sich absichtlich zu meiden suchten. Der nordamerikanische Buch-

[6] Erst am 3. März 1891 wurde den ausländischen Schriftstellern das Recht eingeräumt, den Schutz des amerikanischen Urheberrechts zu erwerben, sofern das betr. Werk in den Staaten gedruckt und nicht später als am Tage der Veröffentlichung auch im Inlande fertiggestellt und in der Kongreßbibliothek zu Washington eingereicht war (vgl. Steiger, Buchhändler, S. 59—113). Um sich vor Nachdruck zu schützen, druckte man vielfach nur einige Bücher. Ein Vorteil des Nachdrucks war jedoch, daß das Interesse für die ausländische Literatur geweckt wurde.

[7] Zit. Buzello, Buchhandel, S. 70.

handel brauchte eine lange Zeit, um zu erkennen, daß nur eine große und starke Organisation solche Vorkehrungen zu treffen vermag, die sich nach verschiedenen Richtungen hin erfolgreich erweisen können, zu denen sonst einzelne nicht imstande sind. Wohl hatte man sich schon frühzeitig zu buchhändlerischen Vereinigungen zusammengeschlossen; so erfolgte z. B. 1794 die Gründung der Boston Association of Booksellers, 1877 die Auflösung der American Booktrade Association und 1879 die Gründung der Booksellers' and Stationers' Provident Association, eine Vereinigung von Angestellten des Buchhandels und der verwandten Geschäftszweige, die sich 1903 auflöste; aber da die Mitglieder der Vereinigungen nicht genügend Vertrauen zueinander hatten, oder die Vereinigungen zu stark auf kaufmännischer oder egoistischer Grundlage aufgebaut waren, lösten sie sich immer wieder bald auf. Erst im Jahre 1894 kam es zu einer festeren Organisation in der Gründung der Booksellers' und Stationers' League zu New York [8]. Diese Vereinigung war der erste Versuch, die Angehörigen des Buch- und Papierhandels gesellschaftlich zusammenzuführen. Schon nach kurzer Zeit erwies der Verein seine Existenzberechtigung und zählte bereits nach einem Jahr 250 Mitglieder und er verstand es auch, als Mitglieder Autoren, Verleger usw. an sich zu fesseln. Erst einige Jahre später organisierten sich Verleger und Sortimenter in Interessenverbänden, so 1901 die Verleger in der American Publishers' Association (heute National Association of Bookpublishers) und 1902 die Sortimenter in der American Booksellers' Association. Beide Verbände sehen ihre Pflicht darin, ihren Einfluß in den buchhändlerischen Handelsgebräuchen so auszuüben, um den nordamerikanischen Buchhandel auf eine gesunde Grundlage zu bringen und ihm die Stellung im Gemeinwesen zu schaffen, die er einzunehmen verdient. In jüngster Zeit wurde durch die Rooseveltsche Gesetzgebung der Buchhandel einer strafferen Organisation unterzogen. Er wurde in die National Recovery Administration (N. R. A.) eingereiht (Abteilung Einzel-(Wiederverkäufer)handel) und war in der National Retail Code Authority (N. R. C. A.) und in allen örtlichen Unterabteilungen vertreten. Zum Schutze des Ladenpreises wurde ein „Booksellers Code" d. i. Verkaufsordnung für den Buchhandel geschaffen, der genaue Vorschriften über den Bücherverkauf enthielt. Es war die letzte Entwicklungstendenz.

2. Der Verlag.

Der Buchverlag ist im Verhältnis zu der nordamerikanischen Gesamtindustrie nur eine kleine Industrie. Der Wert seiner Erzeugung wird auf 200 Mill. Dollar im Jahr geschätzt [9]. Die Zahl der Verleger festzustellen, ist schwierig, da es neben den reinen Verlegern auch kirchliche Gesellschaften, Hochschulen und andere gibt, die einen eigenen Verlag besitzen; mitunter sind in größeren Städten Sortimenter nicht selten gleichzeitig Verleger. Publishers' Weekly [10] gibt für 1936 241 Verleger an (1935: 215; 1934: 199; 1933: 191; 1932: 211; 1931: 227), die mehr als 5 Bücher während des Jahres

[8] Vgl. The Booksellers' League, A history of its formation and 10 years of its work, New York 1905.

[9] Vgl. Börsenblatt 1933, Nr. 282, S. 940.

[10] Vgl. Publishers' Weekly 1937, Nr. 3, S. 221/22, 230/35; 1936, Nr. 3, S. 217/18, 235/39; 1935, Nr. 3, S. 217/18, 243/44; 1934, Nr. 3, S. 232/33, 250/54.

herausgebracht und 846, die Bücher auf den Markt gebracht haben (1935: 689; 1934: 667; 1933: 639). Man geht danach nicht fehl, wenn man die Verleger mit ca. 250 annimmt, die von Bedeutung sind und sich über die nordamerikanischen Großstädte verteilen. In der Hauptsache sind die Verleger in New York, Philadelphia, Boston, Washington, Chicago, San Francisco u. a. m. vorzufinden[11]. Unter ihnen gibt es nur sehr wenige Verleger, die eigene Druckereien besitzen. Oft ist auch mit dem Buchverlag der Verlag einer oder mehrerer Zeitschriften verbunden.

Bei der Herstellung der Bücher wird große Sorgfalt angewendet. Typisch amerikanisch aussehende Bücher gibt es nicht, auch wenn das Buch mehr oder weniger als Geschäftsware angesehen wird. Das Buch kommt meist gebunden in den Handel, da broschierte Bücher nicht beliebt sind. Die durchschnittliche Buchausstattung ist solid und anständig, aber im allgemeinen etwas zu einförmig und konventionell gestaltet[12]. Alles wird mit der Maschine hergestellt; nur bei Luxusausgaben kommen Handsatz und gezeichnete Titelseiten vor. Der nordamerikanische Verleger weiß fast immer, wie weit er die Anwendung alter Vorbilder vornehmen darf, und er versteht es, den Geist vergangener Zeiten mit den modernen Mitteln lebendig zu gestalten. Auf das Material und auf die Ausstattung legt der Verleger großen Wert, was auch für die Buchillustration gilt. Illustriert werden nur Luxus- und numerierte Bücher mit kleiner Auflagenhöhe herausgegeben.

Die Ankündigung der Verlagswerke wird in der buchhändlerischen Zeitschrift „The Publishers' Weekly" vorgenommen. Daneben wird aber auch Reklame für das Buch durch Plakate[13], durch Inserate und Texte in den Zeitungen, Zeitschriften und Büchern betrieben, die sehr sorgfältig bearbeitet sind. Sie sind in kurzweiliger, witziger und anregender Form abgehalten oder in Form von lustigen Kurzgeschichten, kleinen Dialogen und Werbeschriften, die kostenlos verteilt werden. Typisch für die nordamerikanische Buchreklame ist, daß man weniger das Buch, als den Autor bekanntzumachen sucht. Man berichtet über sein Leben, sein Tagewerk in den Tageszeitungen. Da aber die amerikanische Presse besonders darauf eingestellt ist, nur das Neueste, Interessanteste und Aktuellste zu bringen, hat jeder Verleger in seiner Werbeabteilung einen erfahrenen und geschickten Journalisten, dessen Tätigkeit darin besteht, aus und über Bücher und Autoren packende Kurzgeschichten zu schreiben und diese in Zeitungen und Zeitschriften unterzubringen. Sie werden von der Presse kostenlos aufgenommen. Durch die großzügige Propaganda sind natürlich die Reklame- und Werbungskosten sehr hoch; sie stellen sich auf 15 %, in manchen Fällen sogar noch höher. Die übrigen Spesen beziffern sich auf ca 30 %[14].

Die Bücher werden unter zweierlei Bezeichnungen herausgegeben: unter „Trade Books" und „Text Books". Erstere sind alle Bücher, die für den Verkauf durch das Sortiment bestimmt sind, nicht die Bücher, die für die monatlichen Ausgaben der Bücherklubs oder für Subskription hergestellt

[11] Im Westen des Landes sind kaum Verleger vorhanden.
[12] Von bestimmendem Einfluß auf die Buchgestaltung sind auch die zahlreichen Privatpressen.
[13] Sie haben einfache Schlagzeilen, wie z. B. „Gute Bücher bilden Charaktere" mit dem Kopf einer bekannten Persönlichkeit, „Es gibt nichts, was so gut ist, wie ein Buch", „Es gibt Bücher über jedes Thema" usw.
[14] Vgl. Börsenblatt 1931, Nr. 142, S. 600.

werden; letztere umfassen alle die Bücher, die in erster Linie für den Schulgebrauch hergestellt werden[15].

Die Bücher werden entweder durch das Sortiment oder durch Reisende, Postversandgeschäfte (Mail Order Business), Vereine, Behörden usw. vertrieben, oder der Verleger vertreibt seine Verlagswerke direkt an das Publikum. Der direkte Vertrieb ist sehr bedeutend und umfangreicher als in England; er ist vielleicht ebenso groß, wie der durch das Sortiment. Durch Inserate, durch Einlegen von Postbestellkarten in die Bücher, sucht der nordamerikanische Verleger direkte Bestellungen zu erlangen. Auf diese Weise werden Schulbücher, juristische, medizinische u. a. Bücher an das Publikum abgesetzt. Auch Bibliotheken, Schulen und Vereine werden direkt beliefert. Daneben geschieht der Vertrieb auch durch den Reisebuchhandel, der früher sehr verbreitet war; wegen der immer größer werdenden Unkosten vereinigten sich einige der größten Verleger und die Zahl der Reisenden ging auf ein normales Maß zurück[16]. Durch ihn werden Romane oder leicht verständliche Literatur an das Publikum vertrieben. Rein wissenschaftliche Bücher werden entweder durch eigene angegliederte Sortimente vertrieben oder man vertreibt sie direkt an das Publikum oder auch durch Reisende. Hier sind jedoch die Universitäten und wissenschaftlichen Gesellschaften eine große Konkurrenz, da sie selbst verlegen. So wird manches Lehr- und Unterrichtsbuch von den Druckereien der nordamerikanischen Hochschulen (z. B. Princeton University Press) für den eigenen Gebrauch hergestellt, wenn die Herausgabe für andere Verleger nicht verlockend ist. Hierdurch wird manches Lehrbuch zu einem Volksbuch gemacht und umgekehrt neigt man dazu, Bücher zu verlegen, die erst zu einem Lehrbuch werden können. Zwecks Absatzerhöhung treffen auch manche Verleger Abkommen mit Warenhäusern, Zigarrenläden, „drug-stores" usw., z. B. für ihre moderne populäre Literatur.

Auch werden Bücher in Kommission an den Sortimenter geliefert. Das Kommissionsgeschäft, früher unbedeutend, hat seit der wirtschaftlichen Depression bedeutend zugenommen. Jedoch werden die verschiedensten Methoden von den Verlegern angewandt. Um eine gleichmäßige Behandlung in der Kommissionslieferung zu erzielen, hat ein gemeinsamer Ausschuß von Verlegern und Sortimentern einige Ratschläge empfohlen: z. B. die Bücher sollen hauptsächlich in Kommission für Schaufenster-Ausstellungen und für besondere Werbung geliefert werden; die Berechnung und Buchung soll gleichmäßig erfolgen; die Abrechnung soll monatlich unter Benutzung einheitlicher Formulare vorgenommen werden; bei Nachbestellung von Kommissionsware soll die früher gelieferte Ware automatisch auf feste Rechnung übertragen werden. Ein Fragebogen, der diese Vorschläge enthielt, wurde an 115 verschiedene Verlags- und Sortimentsfirmen gesandt und fast alle stimmten den Ratschlägen zu[17].

Um den Verkauf von Neuerscheinungen im ganzen Land einheitlich zu regeln, da die Versendung über das ganze Land eine geraume Zeit in Anspruch nimmt, setzen die Verleger einen Tag fest, an dem diese zuerst ver-

[15] Vgl. Amerikanische Verkaufsordnung v. 13. 4. 1934 in Publishers' Weekly 1934, Nr. 15, S. 1450 c.

[16] Publishers' Weekly gibt für 1937 460 Reisende an (1936: 412; 1935: 427; 1934: 421) (vgl. 1937: Nr. 5, S. 560/66; 1936: Nr. 4, S. 425/31; 1935: Nr. 4, S. 431/37; 1934: Nr. 4, S. 428/33).

[17] Vgl. Börsenblatt 1936, Nr. 207, S. 770.

kauft werden dürfen. Eigenartig ist jedoch das Nichteinhalten des Veröffentlichungstages von neuen Büchern durch zahlreiche Außenseiter.

Der auf die Bücher dem Buchhändler gewährte Rabatt betrug mit der Einführung des Nettopreis-Systems 25—30 %. Später wurde er aber durch die Warenhäuser bei großen Abschlüssen auf 35—40 % hinaufgetrieben[18]. Auf wissenschaftliche und Schulbücher wird 25 % gegeben[18], obwohl diese hauptsächlich direkt an das Publikum bzw. an die Schulen geliefert werden. Rabatte in Form von Freiexemplaren bei Partiebezügen sind nicht üblich.

Wird der Absatz des Buches schwierig und geht es nicht mehr, so gibt es der Verleger nach 6 Monaten in einer einfacheren Ausstattung und nach weiteren 6 Monaten in einer noch einfacheren Ausstattung heraus (z. B. zuerst 2 $, dann 1 $, schließlich zu 75 Cts.). Auch bei schöngeistigen und anderen Werken, wenn sie zu einem sehr hohen Preis herausgebracht wurden, wird diese Praxis angewandt. Ist das Buch überhaupt nicht mehr zu verkaufen, so schreitet der Verleger zur Verramschung der Restauflage (remainders). Bis zur Einführung der Verkaufsordnung am 13. April 1934 wurde diese sehr willkürlich gehandhabt, sodaß oft Ramschware an Nichtbuchhändler verkauft wurde, die dann zum Schaden des Buchhandels in großen Mengen in fachfremden Geschäften Absatz fanden. Heute sind für den Verkauf von Verlagsresten durch die „Booksellers' Code Authority" Richtlinien und Verkaufsbedingungen aufgestellt worden[19].

Für die Verleger ist die wichtigste Fachzeitschrift „The Publishers' Weekly", die wöchentlich erscheint[20]. Sie enthält neben den Ankündigungen neuer Literatur Berichte über die Tätigkeit der nordamerikanischen buchhändlerischen Vereinigungen, ebenso solche über die Werke bekannter Autoren und über buchhändlerische Fragen. Des weiteren enthält sie eine Abteilung für gesuchte und angebotene Bücher, die sehr umfangreich ist.

Was die literarische Produktion der Vereinigten Staaten anbelangt, so betrug diese nach „Publishers' Weekly" in den Jahren 1926—1935:

Jahr	U. S. A.	Zu- bzw. Abnahme	England	Deutschland	Differenz gegenüber England	Differenz gegenüber Deutschland
1926	9 925 [1]	—	12 799	30 064	— 2 874	— 20 139
1927	10 153 [1]	+ 228	13 810	31 026	— 3 657	— 20 867
1928	10 354 [1]	+ 201	14 399	27 794	— 4 045	— 17 440
1929	10 187 [2]	— 177	14 086	27 002	— 3 899	— 16 815
1930	10 027 [2]	— 160	15 593	26 961	— 5 566	— 16 934
1931	10 305 [2]	+ 278	14 688	24 074	— 4 383	— 13 769
1932	9 035 [2]	— 1 270	14 834	21 452	— 5 799	— 15 417
1933	8 092 [2]	— 943	15 022	21 601	— 6 930	— 13 509
1934	8 198 [2]	+ 106	15 628	20 852	— 7 430	— 12 654
1935	8 766 [2]	+ 568	16 110	23 212	— 7 344	— 14 446 [21]

[1] Bücher und Broschüren. — [2] Nur Bücher.

[18] Vgl. Börsenblatt 1931, Nr. 142, S. 600.

[19] Vgl. Publishers' Weekly 1934, Nr. 14, S. 1450 d.

[20] Die Wochenschrift wurde 1854 von Friedrich Leypoldt gegründet, der von Deutschland nach Amerika auswanderte. Sie erschien unter dem Namen „The Publishers' an Stationers' Weekly Trade Circular". Leypoldt hatte 1857 eine Buchhandlung in Philadelphia; er widmete sich aber bald dem buchhändlerischen Verzeichnis- und Zeitschriftenwesen.

[21] Zusammengestellt nach: Börsenblatt 1929, Nr. 28; 1931: Nr. 8, 12; 1932: Nr. 9, 90; 1933: Nr. 20, 82; 1934: Nr. 9, 86; 1935: Nr. 46, 38. Publishers' Circular v. 30. Dez. 1933; 29. Dez. 1934. Publishers' Weekly 1935, Nr. 3; 1936, Nr. 3.

Davon entfielen auf

	Bücher	Zu- bzw. Abnahme	Musik	Zu- bzw. Abnahme	Kunst	Zu- bzw. Abnahme
1928	10 056	—	96	—	202	—
1929	9 903	— 153	71	— 25	213	+ 11
1930	9 735	— 168	62	— 9	230	+ 17
1931	10 004	+ 271	80	+ 18	221	— 9
1932	8 781	— 1223	65	— 15	189	— 32
1933	7 824	— 957	72	+ 7	196	+ 7
1934	7 982	+ 158	52	— 20	164	— 32
1935	8 477	+ 495	80	+ 28	209	+ 45 [22]

Davon entfielen wieder auf:

	Neuerscheinungen	Zu- bzw. Abnahme	Neuauflagen	Zu- bzw. Abnahme
1928	8 792 [1]	—	1562	—
1929	8 342 [2]	— 450	1845	+ 273
1930	8 134	— 208	1893	+ 48
1931	8 506	+ 372	1801	— 92
1932	7 556	— 950	1479	— 322
1933	6 813	— 743	1279	— 200
1934	6 788	— 25	1410	+ 131
1935	6 914	+ 226	1852	+ 442 [22]

[1] Bücher und Broschüren. — [2] Nur Bücher.

Die Statistik zeigt, daß die literarische Produktion der Vereinigten Staaten, die, abgesehen von 1931, seit 1929 zurückgegangen war, seit 1934 wieder im Ansteigen begriffen ist und 1935 8766 Einheiten umfaßt (Zunahme gegenüber 1934 rund 7 %). Die Gesamtsumme wäre wohl höher, wenn die amerikanische Statistik auch die Broschüren mitumfaßte; seit 1929 werden diese nicht mehr gezählt. Die Neuerscheinungen, die in den Jahren 1932 bis 1934 einen Rückgang zu verzeichnen hatten, sind 1935 stark angestiegen (Zunahme 3,3 %); ebenfalls weisen die Neuauflagen, die in den letzten Jahren zurückgegangen waren, 1935 eine weitere Zunahme von 30,6 % auf (1934: 1410; 1935: 1852). Die Statistik schließt ferner eine Anzahl englischer Werke in sich ein, die in den Staaten neu gedruckt werden, d. h. auf die die Herstellungsklausel Anwendung fand (Artikel 15 des amerikanischen Gesetzes über das Copyright vom 4. März 1909) [23].

[22] Zusammengestellt nach: Börsenblatt 1929, Nr. 28; 1931, Nr. 8, 12; 1932, Nr. 9, 90; 1933, Nr. 20, 82; 1934, Nr. 9, 86; 1935, Nr. 38, 46. Publishers' Weekly 1935, Nr. 3; 1936, Nr. 3.

[23] 1917: 629; 1918: 648; 1919: 607; 1920: 615; 1921: 451; 1922: 641; 1923: 765; 1924: 605; 1925: 700; 1926: 730; 1927: 837; 1928: 787; 1929: 1133; 1930: 1216. Die Zahlen nach 1930 sind nicht bekannt, da die Werke von diesem Zeitpunkt ab nicht mehr nach der Landeszugehörigkeit der Verfasser eingeteilt werden. Bis 1930 unterschied man nach der Herkunft der Verfasser:

a) Werke der Schriftsteller der Vereinigten Staaten;

b) Werke ausländischer (englischer) Verfasser, die in englischer Sprache gedruckt und in den Staaten hergestellt werden, d. h. auf die die Neuherstellungsklausel Anwendung fand;

c) Werke nichtamerikanischer Verfasser, die aus dem Ausland eingeführt waren, jedoch ohne Veranstaltung einer Sonderauflage in den Vereinigten Staaten.

Der Vergleich mit der deutschen und englischen literarischen Produktion zeigt, daß die amerikanische literarische Produktion stark hinter den beiden zurückbleibt. Der Abstand zwischen den Vereinigten Staaten und England, der 1929 und 1931 kleiner geworden war, hatte sich von 1932—1934 dauernd vergrößert. Obwohl 1935 ein leichter Rückgang (— 86) eingetreten ist, bleibt der Abstand fast der gleiche wie 1934. Der Abstand gegenüber Deutschland hat sich 1935 stark vergrößert (+ 1792), nachdem er sich von 1928—1934 (mit Ausnahme 1932) dauernd verkleinert hatte. Trotzdem die literarische Produktion der Vereinigten Staaten 1935 weiter zugenommen hat, bleibt die Überlegenheit Englands und Deutschlands weiterhin sichtbar. Es bleiben die Vereinigten Staaten mit 62,2 % hinter der deutschen Gesamtproduktion und mit 45,6 % hinter der Englands zurück.

3. Das Sortiment.

Es gibt verhältnismäßig wenig Buchläden in den Vereinigten Staaten. Die Anzahl der Buchhandlungen festzustellen, ist schwierig. Der „Census of Distribution", der vom Department of Commerce 1933 herausgegeben wurde, gibt 2809 Buchhandlungen an (1930)[24], die sich über Städte mit 30 000 Einwohnern (1841), mit 10—20 000 Einwohnern (349) und mit unter 10 000 Einwohnern (619) verteilen. Das Statistische Zentralbüro in Washington zählt für 1931: 11 623 Firmen[25]. Danach kann man die Zahl der Buchhandlungen mit rund 15 000 annehmen, die sich über das ganze Land verteilen. Auffallend ist, daß 1932 zwei Staaten (Nord- und Süddakota) überhaupt keine Buchhandlungen aufweisen[26]. Das besagt aber nicht, daß die dortige Bevölkerung keine Bücher liest oder kauft. Der Büchervertrieb liegt dort in Händen von Waren- und Kaufhäusern und außerdem hat die Bevölkerung die Gelegenheit, Bücher von Versandbuchhandlungen oder von Büchereisenden zu beziehen. Unter den Buchhandlungen sind selten reine Sortimentsbuchhandlungen zu finden. So widmen sich in kleineren Städten die Sortimenter neben dem Bücherverkauf auch noch dem Verkauf anderer Artikel und in größeren Städten sind sie nicht selten gleichzeitig Verleger. Die berufliche und allgemeine Bildung war in früheren Zeiten eine höhere; so verkauften in den Neuenglandstaaten oft Geistliche und Lehrer und in den Mittelstaaten Apotheker Bücher. Heute werden neben dem regulären Sortiment Bücher in mannigfacher Weise auch durch Reisende, wissenschaftliche Gesellschaften, Behörden, Vereine, Leihbuchhandlungen, Warenhäuser, Zeitungskioske, Zigarrengeschäfte usw. vertrieben. Auch viele Frauen sind im Buchhandel beschäftigt; sie betreuen besonders die Leihbibliotheken, die sich mit dem Bücherverkauf beschäftigen.

Die Bücher kommen meist gebunden auf den Büchermarkt; broschierte, unaufgeschnittene Bücher sind nicht beliebt. Auffallend ist, daß Bücher schöngeistigen Inhalts mit billigem Papierumschlag und niedrigem Preis dem Geschmack des amerikanischen Publikums nicht zusagen. Der amerikanische Käufer hat beim Kauf neuer Bücher eine Bereicherung seiner

[24] Vgl. Börsenblatt 1934, Nr. 5, S. 17.
[25] Vgl. ebenda 1933, Nr. 72, S. 216. 1927 und 1929 belief sich die Zahl der Buchhandlungen auf 11 166 bzw. 12 712.
[26] Vgl. American Book Trade Directory 1932.

Bibliothek im Auge und daher ist für ihn ungebundene Romanliteratur nicht geeignet. Deshalb werden Bücher mit festem und geschmackvollem Einband vorgezogen[27]. Diese Schwierigkeit beim Büchervertrieb wird noch durch die gewaltige Ausdehnung des Landes und durch die Unterschiedlichkeit in der Geschmacksrichtung der Bevölkerung der verschiedenen Landesteile vermehrt. Große, umfangreiche Bücher, die interessant und wertvoll sind, werden von dem amerikanischen Publikum gerne gekauft. Dies widerlegt die Behauptung, daß der Amerikaner durch seine geschäftliche Hast keine Neigung zu langen Romanen habe. Zum großen Teil jedoch befriedigt er seine Leselust in den öffentlichen Bibliotheken[28], die selbst Sonntags geöffnet sind.

Das amerikanische Sortiment ist ausgeprägter spezialisiert, als in anderen Staaten; z. B. Kinderbuchhandlungen innerhalb der „Public Library" sind sehr häufig und Kinderlesesäle und die Benutzung von Zettelkatalogen durch Kinder sind Selbstverständlichkeiten. Man versucht alles, um bereits beim Kinde das Interesse für das Buch zu wecken und es zu einem späteren Bücherleser zu erziehen. Sortimente für wissenschaftliche Bücher gibt es so gut wie gar nicht. Man vertreibt sie direkt vom Verlag an das Publikum, durch gedruckte Reklame oder durch Reisende. Eine kleine Ausnahme machen die sogen. „business-books", die teilweise durch das Sortiment verkauft werden. Schulbücher werden durch den Staat gekauft, Subskriptionsbücher direkt vom Publikum. Zu den weiteren Konkurrenten des Sortiments gehören auch die gelehrten Gesellschaften und Fachverbände, die mehr oder weniger juristische, medizinische und andere fachwissenschaftliche Bücher vermitteln.

Durch diese große Konkurrenz ist der nordamerikanische Sortimenter bestrebt, seinen eignen Absatz an Büchern immer mehr zu steigern. Durch sorgfältige Auswahl in der Auslage seiner Schaufenster oder durch Aufhängen sogen. „Bulletin-Board" (Aushängekasten), worin nicht nur neue Bücher, sondern auch literarische Nachrichten, Buchpreisbewegungen usw. bekanntgemacht werden, sucht er das bücherlesende Publikum an sich heranzuziehen. Unterstützt wird er in seiner Werbungstätigkeit durch die Hauptreklametätigkeit der Verleger- und Sortimentsvereinigungen, die für das Buch in Form von Plakaten, Prospekten, statistischem Material bei Händlern, Vereinen, Konsumentenverbänden, Schulen, Kirchen, Sekten, Behörden usw. werben; des weiteren verbindet man sich zu diesem Zweck mit Verbänden der Schriftsteller, der Bibliotheken, der Pfadfinder[29] u. a. und veranstaltet Buchwochen, Ausstellungen, Vorträge usw., kurz, man sucht das Publikum zum Mehrlesen zu gewinnen und dem Buch die größtmögliche Verbreitung zu geben.

Die Spesen des Buchhändlers liegen zwischen 30—32 %[30]; der Census of Distribution gibt sogar die durchschnittlichen Betriebskosten mit 32,46 %

[27] Oft wird das Buch auch in verschiedenen Umschlägen geliefert. Der eine ist für den ernsthaften Leser bestimmt und geschmackvoll hergerichtet; der andere ist auffallend und für die große Masse bestimmt, die nach dem Auffallenden greift.

[28] 1931 zählte man 162 Mill. Bücher (vgl. Börsenblatt 1931, Nr. 162, S. 679).

[29] Sie gaben vor 19 Jahren den Anstoß zur Kinderbuchwoche, die heute eine nationale Angelegenheit ist und jedes Jahr im November stattfindet. Um Bücher, Spiele, Erzählungen, Aufführungen und Unterricht wird in dieser Woche geworben.

[30] Vgl. Börsenblatt 1931, Nr. 142, S. 600; 1936, Nr. 157, S. 618.

an[31]. Daher werden von dem amerikanischen Buchhändler durch die geringen Rabattsätze der Verleger größere geschäftliche Umsicht und Tüchtigkeit verlangt.

Neben dem regulären Sortiment bestehen die großen Buchklubs, z. B. „The Scientific Book Club, Book of the Month Club, Crime Club, Limited Edition Club, Detective Story Club" u. a. m., die ihren Mitgliedern monatlich ein Buch liefern. Sie beziehen die fertigen Bücher von den einzelnen Verlegern, und da sie große Posten abnehmen, erhalten sie bedeutenden Preisnachlaß. Oft werden auch von den Verlegern vor Drucklegung eines Werkes dessen Manuskripte den Buchklubs eingereicht, worauf die Klubs ganze Auflagen bestellen, oder die Klubs kaufen von dem Verleger die Druckplatten und die Bücher werden dann selbst hergestellt.

Zu erwähnen ist auch hier der Vertrieb der Bücher durch sogen. „chain-stores" (Kettenläden)[32]. Innerhalb des amerikanischen Einzelhandels gibt es 7061 Kettenorganisationen mit 159 638 Läden[33]. Man teilt sie ein in lokale, regionale und nationale Ketten, je nachdem sie sich auf einen Platz, ein Gebiet oder über das ganze Land verteilen. Im amerikanischen Buchhandel gibt es 30 solcher Organisationen[33]; solche sind z. B. „United Cigar Stores, Union News Company, Ligget Gesellschaft, Doubledy-Verlag" usw.

Auch bestehen Auktionshäuser, die Bücher, Autographien usw. versteigern; z. B. American Art Association, Anderson Galleries Inc. u. a. m.

Für den amerikanischen Sortimenter und auch für alle Büchereien ist das Fachblatt „The Publishers' Weekly" und der „American Bookseller". Als Bibliographie dient „The Trade List Annual", die von Publishers' Weekly herausgegeben wird. Von Zeit zu Zeit wird auch von diesem Unternehmen eine „Fall Announcements . . ." veröffentlicht, ein Verzeichnis neuer Bücher, das nach Autor, Titel und Serie geordnet ist.

In Gegenden, wo keine Buchhandlungen vorhanden sind (z. B. die landwirtschaftlichen Distrikte des Westens) werden Bücher durch Bücherwagen, Wanderbibliotheken usw. an die Bevölkerung vertrieben; oder man errichtet Leih- und Heimbibliotheken, Lesezirkel oder dörfliche Bibliotheken.

4. Die buchhändlerischen Zusammenschlüsse im amerikanischen Buchhandel.

Die amerikanischen Verleger sind in der „National Association of Book Publisher (N. A. B. P.)[34] organisiert. Sie wurde 1901 gegründet und hat ihren Sitz in New York; sie besitzt heute ca. 100 ordentliche Mitglieder. Die Verlegervereinigung ist die Vertrauensstelle für alle, die in enger Fühlung zum Buche stehen oder diese anstreben. Man wendet sich an den Verein, wenn man einen Buchladen eröffnen will, um zu erfahren, wieviel Kapital man braucht, welcher Platz am günstigsten ist usw.; auch der Schriftsteller wendet sich an die Vereinigung, wenn er nicht weiß, zu welchem Verleger er zu gehen hat. Der amerikanische Verlegerverein steht in Verbindung mit den Schriftleitungen der Literaturbeilagen der großen Tageszeitungen, die

[31] Vgl. ebenda 1934, Nr. 5, S. 17.
[32] Kettensystemhandel nennt der Amerikaner die Verbreitung von vielen Filialen eines großen Geschäfts.
[33] Vgl. Börsenblatt 1934, Nr. 5, S. 18.
[34] Früher „American Publisher' Association".

er mit Vorträgen und Material unterstützt; er vermittelt Literaturvorträge in kleinen Städten und auf dem Lande; gibt Sortimentern Ratschläge für wirkungsvolles Auslegen der Bücher, für günstige Inneneinrichtungen von Läden (religiöse, medizinische, Luxus- und Universitätsbuchhandlungen), für Buchwochen und für Reklame, indem er weniger erfahrenen Sortimentern an entfernteren Orten den Anzeigeninhalt liefert auch in Form von Matern; ebenso gibt er Listen zur Aufstellung von Hausbüchereien heraus usw. Sein Ziel ist also: allgemeine Reklame für das Buch zu machen, wie es ähnlich in England der Buchrat für den Buchhandel leistet. Die Vereinigung setzt sich aber nicht für ein einzelnes Buch ein, sondern stets für die Hebung des Umsatzes aller Bücher; sie macht keine Reklame für einen einzigen Verlag, sondern immer für den gesamten Stand. Der Verlegerverein arbeitet in Verbindung mit der Vereinigung der amerikanischen Sortimenter, der „American Booksellers' Association (A. B. A.) und mit den im Buchbindergewerbe, der Papierfabrikation und den verwandten Zweigen bestehenden Vereinigungen, die auch Mittel für die Zwecke des Vereins bereitstellen. Da der Zusammenschluß mehr Erfolge zeitigte als die Maßnahmen einzelner, nahm die Mitgliederzahl zu, ebenso der Kreis derer, die mit ihm zusammenarbeiten oder ihn mit freiwilligen Spenden unterstützen.

Innerhalb der amerikanischen Verlegervereinigung gibt es örtliche und fachliche Gruppen, z. B. die Gruppen der medizinischen, technischen, religiösen, Kinderbuchverlegern usw. Die Vereinigung hält jährlich Versammlungen in den größeren Städten ab, wo buchhändlerische Fragen erörtert und Richtlinien (Codes of Ethics) für die Verleger aufgestellt werden. Des weiteren besteht ein Stellennachweis, eine gemeinsame Einkaufsabteilung, sowie ein Kreditbüro (seit 1931), das fördernd und helfend bei wirtschaftlichen Krisen eingreift.

Die Sortimenter der Vereinigten Staaten sind in der „American Booksellers' Association (A. B. A.)" zusammengeschlossen, die 1902 gegründet wurde. Zu ihren Mitgliedern zählt sie nicht nur Sortimenter, sondern auch eine Anzahl von Personen, die sich nicht nur dem Buchhandel widmen. Zweck der Vereinigung ist vor allem die Werbung für das Buch, als auch den Bezug desselben zu erleichtern und die Wünsche des Sortiments gegenüber den Vertriebsmethoden der Verleger in Einklang zu bringen. Die A. B. A. hat Vorschriften erlassen, wie die Mitglieder ihr Geschäft betreiben sollen; sie sind ähnlich wie bei den Verlegern in einem „Code of Ethics" niedergelegt:

„1. Sortimenter ist jemand, der ein Lager von verschiedenen Büchern zum Verkauf hält.
2. Das Geschäft des Buchhandels ist höchst ehrenwert und ausgesprochen erzieherisch.
3. Es ist Pflicht eines Buchhändlers, in allen seinen Geschäftsbeziehungen die höchsten Ideale walten zu lassen, damit er ein würdiger Vertreter seines Berufes ist[35]."

[35] Zit. Buzello, Buchhandel, S. 76. — Der Code datiert aus dem Jahre 1927. Durch die Einführung des „Booksellers Code" 1934 war die Satzung der A. B. A. entsprechend abgeändert worden für die Mitglieder, die nach Inkrafttretung des Codes beitraten. Solange der Code in Kraft blieb, konnte die Mitgliedschaft nicht zeitweise aufgehoben werden oder ein Ausschluß erfolgen. Ausnahme bei Verstößen gegen die Satzung, Aufgabe des Geschäfts usw. (vgl. Publishers' Weekly 1934, Nr. 15, S. 1450 fg.).

Durch diese Vorschriften soll das Ansehen und das Standesbewußtsein des Buchhändlers geschaffen werden. Innerhalb der A. B. A. gibt es örtliche und fachliche Untergruppen, z. B. die Gruppen der Klein- und Großstadt-Sortimenter, der christlichen Buchhändler, der wissenschaftlichen Sortimenter (College-Buchhändler), der „recommended" Buchhändler usw. Die Vereinigung hält jährliche Versammlungen ab, die nicht nur buchhändlerischen Fragen gewidmet, sondern auch mit gesellschaftlichen Veranstaltungen und Ausflügen, die die Mitglieder näherbringen sollen, verbunden sind. Zu den weiteren Obliegenheiten des Vereins gehört die Schlichtung von Streitigkeiten zwischen Sortimentern und Verlegern oder Publikum. Für ihre Mitglieder hat die A. B. A. eine telegraphische Bestellung von Büchern in Verbindung mit großen Verkehrsgesellschaften eingerichtet, die unter dem Motto „Remember them with Books" betrieben wird.

Zur Regelung buchhändlerischer Fragen besteht ein „Joint Board[36]", der sich aus Mitgliedern des amerikanischen Verlegervereins und der Sortimentervereinigung zusammensetzt und nach Bedarf zusammentritt. Der Ausschuß veröffentlicht von Zeit zu Zeit in Publishers' Weekly eine „American Book Councillor Lists", worin Bücher verschiedener Wissenschaftsgebiete (Ökonomie, Sport, Reisen, Biographien usw.) veröffentlicht und empfohlen werden.

Neben diesen amerikanischen buchhändlerischen Zusammenschlüssen sind noch zu erwähnen: die 1932 gegründete „Woking Association of German Booksellers[37]" in New York, „The Booksellers' League, The Women's National Book Association, American Library Association" u. a. m. Letztere ist eine Werbefirma, die monatlich eine Buchliste herausgibt und diese nicht nur an Büchereien, Schulen usw. versendet, sondern diese auch Körperschaften und Einzelpersonen zugehen läßt. Die Liste enthält Besprechungen von Büchern, die von mehreren Personen vorgenommen werden und die sich je nach ihren Kenntnissen in die Besprechungen teilen. Eine weitere Liste „1000 nützliche Bücher" wird an Büchereien und Bücherleser verkauft. Ebenso wurde eine Bücherreihe „Reading with a purpose" (Zweckvolles Lesen) geschaffen und jedes Heft erscheint in einer Auflage von 20 000 Exemplaren. Auch besteht ein Vorlesungsbüro (1927) für Vorträge in Schulen, vor kleinen Gruppen zur Bildung von Schul- oder Hausbibliotheken.

1934 wurde durch die N. A. B. P. ein Copyright-Zentralregistrierbüro für englische Bücher errichtet, das der Vorbeugung illegaler Einfuhr dieser Bücher dient. Jeder amerikanische Verleger läßt dort das Buch, das er nachdruckt, eintragen[38].

Durch die Rooseveltsche Gesetzgebung 1934 wurde der amerikanische Buchhandel einer straffen Organisation unterzogen. Er wurde in die National Recovery Administration (N. R. A.) Abteilung Einzel-(Wiederverkäufer)-handel eingereiht und ist in der „National Retail Code Authority (N. R. C. A.)" und in allen örtlichen Unterabteilungen vertreten. Für ihn ist zuständig die „National Booksellers' Code Authority (N. B. C. A.)", die sich aus vier Mitgliedern der A. B. A., aus einem der „National Association of College Book Stores"; ferner aus zwei Mitgliedern, die weder dem einen

[36] Vgl. Publishers' Weekly 1934, Nr. 17, S. 1622; The Work of the Joint Board.
[37] Vgl. Börsenblatt 1932, Nr. 296, S. 905.
[38] Am 1. September 1934 (vgl. Publishers' Weekly 1934, Nr. 17, S. 1624; Nr. 9, S. 679).

noch dem anderen Verband angehören und von den Buchhändlern gewählt sind; zwei sind von dem Administrator der N. R. A. ernannt, der eine auf Vorschlag des Verbraucher-Ausschusses. Außerdem kann die N. B. C. A. durch Zuwahlen nach Gutdünken des Administrators erweitert werden.

Durch die Inkrafttretung des „Booksellers' Code" am 13. April 1934[39] sind folgende Ausschüsse gebildet worden: a) ein Ausschuß für Prämien, b) für Leihbücher, c) für öffentliche Bibliotheken, d) für Wiederverkäufer, e) für Versand- und Subskriptionsbuchhändler, f) für die Beziehungen zwischen Sortimentern und Verlegern, g) für staatliche und städtische Verträge. Die Ausschüsse können vermehrt werden, wenn es sich nötig erweist. Auf Wunsch des Administrators oder eines Mitglieds kann die N. B. C. A. in ihrem Geschäftsbereich Untersuchungen anstellen und Berichte darüber erstatten[40]; sie besitzt alle Rechte, die zur Unterstützung des Administrators in der Ausübung seines Amtes nötig sind. Dies soll auch durch Zusammenarbeit mit anderen Code-Ausschüssen erreicht werden. Auf der Grundlage der Berichte der einzelnen Ausschüsse kann die N. B. C. A., soweit sie es für nötig hält, Bestimmungen erlassen, die einen gerechten Wettbewerb zwischen herstellender Industrie und Vertrieb gewährleisten. Die Bestimmungen, wenn sie vom Administrator gebilligt sind, erhalten sofort Gesetzeskraft und gelten als Teil des „Booksellers' Code". Daneben soll aber auch der Administrator von Zeit zu Zeit nach Rücksprache mit der N. B. C. A. Auslegungen der Satzung erlassen, die ebenfalls Gesetzeskraft erlangen können. Zur weiteren Aufgabe der N. B. C. A. gehört die Überwachung der einzelnen Ortsgruppen. Die Ortsgruppen sollen die Hüter des „Booksellers' Code" sein und sollen auch in Verbindung mit denen der Wiederverkäufer-Verbände die allgemeinen Satzungen der Wiederverkäufer betreuen. In den örtlichen Gruppen sollen auch Buchhändler beteiligt sein.

Ein weiterer Ausschuß, der der Preiskontrolle dient, soll durch den Administrator ernannt werden und sich aus einem Vertreter des Verbraucher-Ausschusses, einem der N. B. C. A., einem der Trade Book Publishers' Code Authority, einem der Authors Guild der Authors League of America. Die Aufgabe dieses Ausschusses ist, Untersuchungen auf Wunsch des Administrators oder eines Mitglieds des Ausschusses über unrechtmäßige Erhöhung der Katalogpreise oder Herabsetzung des Buchhändlerrabatts vorzunehmen. Nach Anhören der in Frage kommenden Gruppen kann der Administrator bestimmen, ob diese gerechtfertigt sind oder nicht. Er kann die Preisvorschriften des Codes aufheben, bis die Gründe zur Preiserhöhung oder Rabattbeschränkung ausgeschaltet sind.

Ein weiterer Code wurde für die bücherherstellende Industrie aufgestellt, der „Code of Fair Competition for the Book Publishing Industry[41]". Er ist gültig für die „Bible Publishing Division, Law Book Publishing Division, Medical and Allied Book Publishing Division, Play and Dramatic Text Publishing Division, Subscription and Mail Order Book Publishing Division, Text Book Publishing Division, Trade Book Publishing Division". Der „Book Publishing Coordinating Board" vereinigt alle und besitzt Rechte und

[39] Vgl. Publishers' Weekly, Nr. 15, S. 1450 a fg.
[40] Im besonderen soll dies der Ausschuß für Beziehungen zwischen Sortimenter und Verleger tun.
[41] Vgl. Publishers' Weekly 1934, Nr. 14, S. 1263; Nr. 21, 1939 fg.

Pflichten. Gleichzeitig wurde ein „Divisional Code (Trade Book Code)" zum Code of Fair Competition . . . herausgegeben, der im einzelnen die buchhändlerischen Dinge regelt[42]. Für jede einzelne „Divison" soll ein Code aufgestellt werden.

Alle diese Zusammenschlüsse haben die Pflicht, ihren Einfluß auf die Handelsgrundlagen so auszuüben, um dem amerikanischen Buchhandel die Stellung im Gemeinwesen zu schaffen, die dieser einzunehmen verdient.

5. Die Organisation des amerikanischen buchhändlerischen Verkehrs.

Der buchhändlerische Verkehr zwischen Verleger und Sortimenter ist verhältnismäßig schwierig. Der amerikanische Sortimenter kauft fast ausnahmslos die Bücher in fester Rechnung. In Kommission wird nicht geliefert, bedingt nur in Ausnahmefällen. Versuche, das System einzuführen, brachten nicht die gewünschten Erfolge[43]. Nur bei den meisten amerikanischen Zeitungen und Zeitschriften besteht ein Remissionsrecht. Unverkaufte Bücher, die vorher vom Verleger besonders angepriesen, aber den erwarteten Erfolg nicht brachten, werden nur in den seltensten Fällen und dann noch unter schwierigen Bedingungen umgetauscht. Daher kauft der amerikanische Sortimenter sehr vorsichtig ein, in der Hauptsache nur die Bücher, die bei ihm verlangt oder bestellt werden. Daher sind seine Bestellungen viele kleine Pakete, die bei den großen Entfernungen relativ hohe Frachtspesen verursachen. Bei dieser Sachlage trat das Bedürfnis nach einer Zusammenfassung der einzelnen Bestellungen zwecks gemeinsamer Versendung schon frühzeitig hervor. In früheren Zeiten erledigte dies jeder einzelne Verleger, indem er für den Kunden ein Lager eingetauschter Bücher hielt und nicht vorhandene sofort besorgte, sodaß der Sortimenter in der Lage war, nur mit einem Verleger in geschäftlicher Verbindung zu stehen. Die Verleger übten also schon damals die Funktion eines Großsortimenters aus. Als mit der Zeit die Verbesserung der Transportgelegenheiten immer weitere Fortschritte machte, gingen die Verleger mehr und mehr zum Reisevertrieb über, wobei sie dann meist ihre eignen Verlagswerke berücksichtigten. Hierdurch mußte der Buchhändler bei Versendung seiner bestellten Bücher seine Zuflucht bei dem hauptliefernden Verleger nehmen und er bat diesen, die Pakete der übrigen Verleger zu sammeln und seinen bestellten Büchern beizufügen und alles ihm mittels Eisenbahn[44] oder Schiff zuzusenden.

Nach und nach wurden die Bestellungen und der Buchbedarf der Sortimenter immer differenzierter, das Sammeln der Einzelbestellungen immer umfangreicher, sodaß sich mit der Zeit bestimmte Gesellschaften darauf spezialisierten[45]. Sie entstanden zuerst in New York und sammelten alle Bestellungen für die Sortimenter, die von New York bezogen und sandten ihnen die Ware täglich zu. Heute befinden sich solche Großsortimente in

[42] Vgl. ebenda, Nr. 14, S. 1271 fg.

[43] 1931 wurde auf der Versammlung der A. B. A. der Beschluß gefaßt, daß die Verleger bedingt liefern sollen. 1907 erklärte sich Publishers' Weekly gegen das System.

[44] Neuerdings haben die amerikanischen Eisenbahnen nach deutschem Muster einen Bücherwagenverkehr von New York, Philadelphia, Boston, Baltimore und Norfolk eingerichtet. So gehen z. B. von New York Bücherwagen Mittwochs und Samstags ab und kommen in Los Angeles in 10, in San Franzisko in 11 Tagen an (vgl. Börsenblatt 1937, Nr. 6, S. 22).

[45] Vgl. Voerster, Vorschläge, S. 11/12.

den Hauptstädten der Vereinigten Staaten (New York, Philadelphia, Chicago, Boston, Ohio, San Francisco usw.) vor; ihre Zahl beträgt über 20[46] und sie versehen die Buchhändler ihres Bezirks mit den notwendigen Büchern. Die Bücher werden von den Verlegern in großen Posten (500 bis 1000 Exemplaren) fest übernommen; dadurch erhalten sie von den Verlegern höheren Rabatt und der besondere Engrospreis erlaubt ihnen, die Bücher zu den gleichen Bedingungen wie die Verleger an die Buchhändler abzugeben. Wenn sie auch dem Verleger z. T. das Risiko des schwierigen Eingehens der Gelder wegnehmen, so tragen sie ihrerseits das Risiko des festen Kaufes, da sie von dem Erfolg des fest übernommenen Buches abhängen. Daher sind oft größere Verluste möglich, wenn die Bücher nicht vollständig abgesetzt werden können.

Die Großsortimente bilden die Zentrale des Buchhandels. Sie liefern nicht nur neue, sondern auch ältere Verlagswerke. Ist das Buch nicht mehr am Lager, so wird es schnellstens vom Verleger besorgt. Durch ihre Geschäftserfahrungen werden sie auch zum bibliographischen Zentrum des Buchhandels. Direkte Lieferungen an das Publikum nehmen sie nicht vor; dagegen liefern sie an Bibliotheken direkt. In manchen Fällen dehnen sie auch ihre Tätigkeit auf den Vertrieb von Schulbüchern aus. Der Rabatt ist verschieden: auf neue Werke wird 25 % gegeben, auf andere 30—40 %; antiquarische über 50 % bei freier Verpackung und Anfuhr zum Bahnhof[47]. Auf Bücher, die sie erst vom Verleger besorgen müssen, wird Rabatt bis zu 16⅔ % gegeben. Einen Gewinn ziehen die Großsortimente nur in seltenen Fällen aus der Übernahme des Einbandes, da die Bücher meist gebunden auf den Büchermarkt kommen; mehr aus der Differenz zwischen Partiepreis und Einzelverkaufspreis, wobei zu beachten ist, daß beim Partiebezug keine Freiexemplare als weiterer Rabatt von den amerikanischen Verlegern gegeben werden.

Für den Verleger haben die Großsortimente den Vorteil, daß sie ihm die Unkosten für den Vertrieb der Bücher durch Abnahme großer Posten herabdrücken, ihm die Verbuchung der vielen kleinen Einzelbestellungen der Sortimenter vereinfachen und nicht zuletzt das Risiko der Kreditgewährung an den Buchhändler vermindern, da sie dessen Kreditfähigkeit in ihrem Bezirk besser beurteilen können, als der entfernt wohnende Verleger. Für den Sortimenter haben sie den Vorteil, daß sie ihm den Bezug von Büchern in kleinen Mengen trotz großer Entfernungen zu nicht allzu hohen Spesen ermöglichen. Gerade die hohen Versendungskosten, die auf die Bücherpreise an den verschiedenen Orten des Landes eine nicht unbedeutende Rolle spielen, haben dazu beigetragen, daß sich in den einzelnen Hauptstädten Großsortimente entwickeln konnten.

Allgemeine Kataloge werden von den Großsortimenten nicht herausgegeben; von Zeit zu Zeit geben sie aber Listen gangbarer Bücher, meist für Romane, heraus, die sie dann den einzelnen Buchhändlern zur Benutzung übersenden. Diese Verzeichnisse sind manchmal sehr umfangreich, sodaß sie Katalogen sehr ähneln.

Die Abrechnung zwischen Sortimenter, Verleger und Großsortiment geschieht im allgemeinen monatlich. Ausnahmen sind nicht selten; so werden

[46] Vgl. Buzello, Buchhandel, S. 79.
[47] Vgl. Voerster, Vorschläge, S. 12/13.

längere Kredite bei Saisonbestellungen gegeben und ebenfalls den Buchhändlern an der pazifischen Küste in Anbetracht der gewaltigen Entfernungen und der damit verbundenen längeren Beförderungszeiten.

Neben dem Großsortiment gibt es auch Postversandgeschäfte (Mail Orders)[48]. Solche sind z. B. die „Union Library Association[48]", „The Publishers Shipping and Service Company", die 1931 von New Yorker Verlegern gemeinsam gegründet wurde[49]. Die Geschäfte haben einen großen Absatz in die Gegenden, wo noch keine Buchhandlungen bestehen. Außer diesen gibt es noch Zwischenhändler, sogen. „Jobbers".

Vor einigen Jahren wurde nach deutschem Muster eine „Bestellanstalt" in New York eingerichtet. Dieses „Clearing-House" sammelt sowohl die Bestellungen der Sortimenter, als auch die erledigten Bestellungen der Verleger und läßt die gewünschten Bücher in Sammelpaketen meist innerhalb eines Tages abgehen. Das Unternehmen ist rein privat und hat großen Anklang im amerikanischen Buchhandel gefunden. Die Verleger senden jeden Monat große Posten ihrer gangbarsten Bücher an das Haus. Die bedeutendsten amerikanischen Verleger sind der Anstalt angeschlossen; die Sortimenter nur zum Teil. Die Bestellanstalt ist ein Buchwarenhaus (Consolidated Warehouse), in dem verschiedene Verleger ihre Lager untergebracht haben.

Auch die A. B. A. hat seit Oktober 1936 für ihre Mitglieder — besonders aber für die außerhalb New Yorks wohnenden Buchhändler — einen Schnellbestelldienst ins Leben gerufen. Die Buchhändler können vorläufig für 35 New Yorker Verlagshäuser dort ihre Bestellungen einsenden. Noch vor Öffnung der Büros dieser Verlagshäuser werden die Briefe von der Post abgeholt, sortiert und den Verlegern vormittags in der Zeit zwischen 8.30 bis 9.30 Uhr zugestellt. Wenn genügend Material vorhanden ist, so erfolgt die Zustellung mehrmalig[50].

6. Der Ladenpreis in den Vereinigten Staaten.

Auch in den Vereinigten Staaten hatte sich durch die absolute freie Konkurrenz das Unwesen des Kundenrabatts im Buchhandel sehr verbreitet. Bücher im Preise von 1,50 $ wurden für 1,— $, manchmal sogar zu 90 Cts. verkauft[51]. Das gefährdete natürlich den Absatz der kleineren Sortimenter, die keine größeren Partien beziehen konnten, um einen 40—50%igen Rabatt dem Kunden geben zu können. Von den Verlegern wurde diese Gefährdung auch eingesehen und bereits 1901 versuchte die im gleichen Jahr gegründete „American Publishers' Association" (A. P. A.)[52] einen Preisschutz einzuführen, indem sie die Preise für wissenschaftliche Bücher band nach dem Muster des englischen Net Book Agreement. Die Verleger gaben diese Bücher zu Net-Preisen heraus, gewährten auf sie 20—25 % Rabatt und die Sortimenter durften sie nur mit einem 10 % Nachlaß an Bibliotheken, Lehrer, Geistliche und Studenten verkaufen. Dagegen wurden die Preise für Unter-

[48] Das erste Buchversandgeschäft wurde vor zirka 50 Jahren in Chicago von der „Home Library Association", der Vorgängerin der oben genannten Vereinigung, gegründet. Sie führte nur Bücher eines Verlags. Bowman, der Leiter der Filiale in Baltimore, erweiterte das Geschäft und nahm Bücher mehrerer Verleger auf Lager und lieferte den Kunden alle benötigten Bücher (vgl. Börsenblatt 1932, Nr. 150, S. 518).

[49] Vgl. Börsenblatt 1932, Nr. 182, S. 599.

[50] Börsenblatt 1937, Nr. 6, S. 22.

haltungsliteratur vorläufig noch nicht gebunden. Die Gründe hierfür waren einmal die Transportkosten nach den Absatzgebieten des Westens, die durch die geographische Lage der Verkehrszentren im Osten sehr hoch waren und umso größer wurden, je weiter sich der Buchhändler vom Verlagszentrum befand; sie machten einen einheitlichen Ladenpreis nicht möglich. Andererseits waren es die Warenhäuser, die Unterhaltungsliteratur mit starker Preisunterbietung anboten; so verkauften sie den 1.50 $ Roman bei einem Einkaufspreis von 79 Cts. bei 1000 Exemplaren oft unter Selbstkostenpreis zu 69 und 59 Cts.[51]. Erst 1902 wurde der Preis für die Unterhaltungsliteratur insofern gebunden, als die A. P. A. in einer Entschließung einen Höchstrabatt von 28 % für die gesamte Unterhaltungsliteratur festsetzte. Die Fakturen der Verleger enthielten die Bestimmungen, daß nach dem 1. Februar 1902 Bücher nur noch zu den von der A. P. A. genehmigten Preisen verkauft werden dürften. Buchhändler, die diese Vorschriften nicht einhielten, wurden nicht mehr beliefert. Jedoch wurden die Bestrebungen der A. P. A., den festen Ladenpreis und damit eine allgemeine Preisbindung im amerikanischen Buchhandel durchzuführen, durch die Antitrustgesetzgebung zunichte gemacht.

Bis 1890 verbot das sog. „common law" jegliche Beschränkung der Handelsfreiheit, verhinderte jedoch nicht die Zusammenschlüsse zu Kartellen und Trusts. Am 2. Juli 1890 wurde das von dem Senator Sherman (Ohio) eingebrachte „Federal Antitrust Law" vom Senat als Bundesgesetz angenommen[53]. Danach wurde jeder Vertrag, jede Vereinigung der Produzenten zu Kartellen, Trusts oder anderen Verbindungen als Verschwörung und Handelsbeschränkung betrachtet und die Abkommen als ungesetzlich und strafbar angesehen. So wurden in einigen Urteilen amerikanischer Gerichte (z. B. Federal Circuit Court of New York) Ende der 90er Jahre und zu Anfang des 19. Jahrhunderts die Preisbindungsvorschriften der A. P. A. als nicht berechtigt angesehen und bestritten. Durch diese Gerichtsentscheidungen sah sich daher die A. P. A. 1907 genötigt, ihre früher gefaßten bindenden Beschlüsse aufzuheben und sie in eine Art „Empfehlungen für Verleger und Sortimenter" zu kleiden, deren Befolgung jedem einzelnen vollkommen überlassen wurde, um nicht gegen das Antitrustgesetz zu verstoßen. Die Hauptvorschriften waren folgende:

„1. Die Mitglieder der American Publishers' Association kommen überein, daß alle von ihnen nach dem 1. Januar 1907 herausgegebenen Copyright-Bücher, abgesehen von Schul-, Subskriptions- und sonstigen Büchern, die nicht im Handel vertrieben werden, und ebenso nach Ermessen neue Auflagen, Belletristik und Jugendschriften zu Net-Preisen herausgegeben werden. Der Preis sollte auf dem Umschlag vermerkt sein.

2. Den Mitgliedern der American Publishers' Association wird empfohlen, nur an solche Buchhändler zu liefern, die den Ladenpreis bis ein Jahr nach Erscheinen des Werkes aufrechterhalten.

3. Auf Copyright-Belletristik und Jugendschriften ohne Net-Preis sollten die Buchhändler höchstens 28 % Kundenrabatt geben.

[51] Vgl. Voerster, Vorschläge, S. 7/8.
[52] Heute ist ihr Name „National Association of Book Publisher".
[53] Vgl. Handelsgesetze des Erdballs I, Abt. 2, Kap. 647, S. 647. Bundesgesetz: 26 Stat. L. 209. — Lammers, Kartellgesetze, S. 63.

4. An Bibliotheken, d. h. solche Institute, zu denen der Eintritt entweder frei ist oder gegen jährliche Abonnementszahlung erlangt wird, sollte ein Rabatt von 10 % auf Net-Books und von 33⅓ % auf Copyright-Belletristik und Jugendschriften gegeben werden.
5. Alle empfohlenen Maßregeln sollen nach Ablauf eines Jahres vom Datum des Erscheinens des Buches hinfällig sein.
6. Die Nichtbeachtung der empfohlenen Maßregeln ist straflos[54]."

Bei diesen Empfehlungen blieb es bis in die neuere Zeit. Erst 1934 kam es zu einer Preisbindung durch die Rooseveltsche Gesetzgebung, die zur Aufstellung eines Booksellers Code d. i. Verkaufsordnung für den amerikanischen Buchhandel. Nach Anerkennung durch die National Recovery Administration am 13. April 1934 hat diese Gesetzeskraft erlangt. Die Verkaufsordnung hat 4 Abteilungen, die wieder in verschiedene Unterabteilungen zerfallen; sie lauten:

„I. Definitions.

1. The terms „Bookselling Trade" and „Trade" as used herein means and includes all selling to the consumer and not for the purposes of resale, and/or renting to the consumer, for a consideration, of trade books and/or text books as defined herein.
2. The term „Bookseller" as used herein means and includes, but without limitation, any individual, partnership, association, corporation, club, or public body, or any other form of enterprise now or herafter engaged wholly or partially, either as an employer or in his or its own behalf, in the bookselling trade.
3. The term „Bookselling Establishment" as used herein means and includes any store or department or section of a store used for or engaged in the bookselling trade and any establishment, office, or place of business engaged in the retail distribution of books including retail distribution departments of publishing companies whether publishing books, magazines, periodicals, or other articles sold jointly with books.
4. The term „Books" as used herein means trade books and/or text books.
5. The term „Trade Book" as used herein means and includes an edition of any book manufactured or published for sale by bookstores. It does not include, however, editions of trade books manufactured for sale as the regular monthly selection of a Book Club, or editions manufactured and published exclusively for distribution by mail order and/or subscription booksellers.
6. The term „Text Book" as used herein means and includes an edition of any book manufaktured and published primarily for class use in educational institutions.
7. The term „Book Club" as used herein means and includes an individual or organization engaged in the sale, through mail or through outside salesmen, of books to bona fide subscribers who have bound themselves in writing to purchase a series of monthly selections, and for whom any bookseller may act as agent in the sale of such sub-

[54] Zit. Voerster, Vorschläge, S. 8/9. Vgl. Börsenblatt 1936, Nr. 145, S. 575.

scriptions, on the same commission rate as paid to any other agent of said Book Club, or on a reasonable percentage basis.

III. Trade Practices.

The following provisions supersede the provisions of Article VIII of the Retail Code, except as here inafter specified, as to the sale of books:

a) Except as hereinafter specified, no bookseller shall sell or offer for sale any copy or edition of any book during the first six (6) months after the publication date thereof, or if published before July 1st in any year, until January 1st of the following year, at a price lower than the publisher's published price therof.

b) At any other time after publication date than the time specified above, no bookseller shall sell or offer for sale any copy or any edition of any book at a lower price than provided in the preamble and paragraph number „1" of Section I of Article VIII of the Retail Code and any amendments thereto.

Exceptions.

1. Sales of books as bona fide clearence, or of bona fide discontinued books, if advertised, marked and sold as such; provided, however, that such books as are governed by Section 3 (a) shall first be offered by the bookseller for return to his scurce of supply at not more than the bookseller's invoice cost; and, damaged „second-hand", or shelf-worn books, if advertised, marked and sold as such; books sold on complete final liquidation of any business; provided that no books shall be sold pursuant to the above exceptions contrary to any regulations of the National Booksellers' Code Authority which are approved by the Administrator.
2. Sales of books to public libraries, schools and school libraries, colleges and college libraries, church libraries, charitable organizations, State reading circles and other public agencies for institutional library purposes only, provided that if the Booksellers' Code Authority shall at any time, with the approval of the Administrator, fix discounts for such sales, discounts in excess thereof shall not be allowed. Any such discount shall not be increased beyond that amount by special consideration.
3. Sales governed by State laws and/or contracts with a State or any political subdivision thereof, making it mandtory that the prices to the State or subdivision thereof by the bookseller shall not be more than the lowest price at which the bookseller currently makes any other sale.
4. Sales of books to a bookseller's employees for the employee's personal use only.
5. The sale of publishers' remainders of books; the Booksellers' Code Authority shall issue such rules and regulations necessary to define „publisher's remainders" and to regulate sales of such publisher's remainders. In the event of an alleged violation of this provision, it shall be prima facie evidence of compliance, if the bookseller has on file and submits an affidavit from his source of supply that the books

in question are, in fact, publishers' remainders of books, and not manufactures specially for remainder sale.

6. Sales of books by a legally appointed referee or receiver in bankruptcy for the purpose of liquidating the assets of a bookseller for the benefits of his creditors, but only for the purpose of liquidation.

c) No bookseller shall give or offer to give any trade book and/or text book as an inducement for the purchase of any other book, not included in the definition above, or other merchandise, nor shall any bookseller give or offer to give any other merchandise as an inducement for the purchase of a trade book and/or text book, except that this provision shall not apply to qualified members of the Subscription and Mail Order Book Industry, as defined in the Code for that Industry, if such books offered or given by said members are apecial editions readly distinguishable in format from the regular trade edition or if they are trade editions originally published in the United States not less than two years before such offer[55]."

Wir ersehen aus den Vorschriften, daß auch hier im Abs. III a/b der amerikanischen Verkaufsordnung die generelle Feststellung des festen Ladenpreises vorgenommen ist. Kein neues Buch darf zumindest in den ersten 6 Monaten nach Erscheinen unter dem vom Verleger festgesetzten Ladenpreis verkauft oder zum Verkauf angeboten werden. Der Verkauf unter dem Ladenpreis ist genau geregelt. Es darf dies geschehen bei Ausverkäufen oder bei Aufgabe bestimmter Gruppen, bei Geschäftsaufgabe, bei Konkurs usw. (Abs. III, Ziff. 1; 6). Für Bücher, die unter III a fallen ist ein Verkauf unter Ladenpreis gestattet, wenn sie vorher dem Lieferanten zum Fakturenpreis angeboten worden sind (III, Ziff. 1). Des weiteren dürfen Bücher billiger und zwar mit einem von der Booksellers' Code Authority festgesetzten Rabatt an öffentliche Bibliotheken, Schulen, Wohltätigkeitsinstitute und andere öffentliche Anstalten verkauft werden; dieser Rabatt muß eingehalten und darf keineswegs überschritten werden (III, Ziff. 2); ebenso an den Staat oder dessen Behörden, wenn besondere Abkommen vorliegen. Der Preis darf aber nicht unter dem des Buchhändlers liegen (III, Ziff. 3). An Angestellte des Buchhandels dürfen Bücher unter dem Ladenpreis verkauft werden, wenn sie für ihren persönlichen Bedarf bestimmt sind (III, Ziff. 4); damit wurde der Angestelltenbuchhandel, der eingerissen war, unterbunden. Auch Schriftsteller können ebenfalls ihre eignen Bücher vom Verleger mit Rabatt beziehen. Dagegen genießen die Lehrer nicht diese Vorteile, auch wenn die Bücher zum eignen Gebrauch bestimmt sind. Über den Verkauf von Verlagsresten werden von der Booksellers' Code Authority besondere Richtlinien und Verkaufsbestimmungen aufgestellt (III, Ziff. 5).

Vergleichen wir die amerikanische Verkaufsordnung mit der deutschen, so stellen wir fest, daß sie mit dieser in manchen Punkten Ähnlichkeit besitzt. So definiert sie einmal, wer Buchhändler ist. Es sind dies alle Personen, Gesellschaften, Klubs, öffentliche Stellen oder jede andere Unternehmungsform, die sich augenblicklich oder später ganz oder teilweise dem Buchhandel widmen (Abs. I, Ziff. 2). Ferner, was Buchhandelsgeschäft ist; es ist dies

[55] Schedule „B" of the Retail Code for the Booksellers' Division of the Retail Trade; veröffentlicht in: Publishers' Weekly v. 14. April 1934, S. 1450 c—f und hier in den Hauptpunkten wiedergegeben.

jedes Warenhaus oder eine Abteilung davon, die Bücher als Handelsartikel führen; ebenso jedes Geschäft, das im Einzelhandel Bücher verkauft, einschließlich auch der Sortimentsabteilungen der Verlagsfirmen, auch wenn diese neben Büchern auch Zeitschriften oder andere Artikel vertreiben. Des weiteren wird festgelegt, was unter Buchklubs im Sinne der Ordnung zu verstehen ist; dies können Personen oder Organisationen sein, die Bücher durch Reisende oder Postversand an Subskribenten vertreiben, die sich verpflichtet haben, monatlich eine Reihe von Büchern abzunehmen (I, Ziff. 7). Was Gegenstände des Buchhandels sind, wird nicht definiert. Es wird nur gesagt, was unter „Trade Books" und „Text Books" zu verstehen ist. Erstere sind alle Bücher, die zum Verkauf durch das Sortiment bestimmt sind[56]; letztere alle diejenigen Bücher, die in erster Linie für den Schulgebrauch hergestellt sind (I, Ziff. 4—6).

Wie die deutsche Verkaufsordnung das Zugabewesen für unzulässig erklärt, so verbietet dies auch die amerikanische; jedoch wird dies nicht so ausführlich dargelegt, wie es der Fall in der deutschen Verkaufsordnung ist. Es wird nur gesagt, daß kein Buchhändler ein Buch als Zugabe geben oder anbieten soll, um den Käufer zum Kauf eines anderen Buches oder einer anderen Ware anzureizen. Von dieser Verpflichtung werden aber die Subskriptions- und Versandbuchhändler nicht berührt, wenn die Ausgaben genau als solche gekennzeichnet sind oder die Originalausgaben bereits 2 Jahre vor dem Angebot veröffentlicht worden sind (III c). Ebenso darf kein höherer Rabatt als der von der Booksellers' Code festgesetzte dritten Personen angeboten oder gewährt werden (III, Ziff. 2).

Wenn auch die amerikanische Verkaufsordnung die Ausführlichkeit der deutschen noch nicht besitzt, so stellen wir doch fest, daß auch sie wie alle übrigen Verkaufsordnungen das eine Ziel vor Augen hat: das Prinzip des festen Ladenpreises im Rahmen eines lauteren Handels und Wettbewerbs anzustreben[57].

7. Die Bücher-Aus- und Einfuhr der Vereinigten Staaten.

Die Buchausfuhr der Vereinigten Staaten betrug in den Jahren 1927 bis 1935 wertmäßig:

Jahr	Wert	Zu- bzw. Abnahme
1927	$ 11 912 125	—
1929	13 607 484	+ 1 695 359

[56] Die Bezeichnung gilt nicht für Bücher, die für Buchklubs oder für Subskription hergestellt werden.

[57] Im Mai 1935 erklärte der Oberste Gerichtshof der Vereinigten Staaten (U. S. Supreme Court) die Bestimmungen der NIRA., auf dem die für insgesamt 751 amerikanischen Industriezweige erlassenen Codes beruhten, einstimmig für verfassungswidrig und damit für ungültig. Damit waren auch die Bestimmungen des Booksellers Code außer Kraft gesetzt und der Versuch der Aufstellung einer gemeinsamen Verkaufsordnung für a l l e Staaten gescheitert. Um eine Aufrechterhaltung des Ladenpreises weiterhin zu gewährleisten, erließen verschiedene Staaten Gesetze zur Einhaltung des Wiederverkäuferpreises. Kalifornien war der erste Staat, der das „Fair Trade Law" annahm und 14 andere Staaten haben inzwischen ähnliche Gesetze erlassen. Am 8. Dezember 1936 entschied der Oberste Gerichtshof, daß das „Fair Trade Law" der Staaten Kalifornien und Illinois nicht gegen die Verfassung verstößt. Dagegen wurden die Gesetze der Staaten New York und New Yersey für verfassungswidrig erklärt (vgl. Frankfurter Zeitung 1935, Nr. 271 I; 272 II; 273 I; Börsenblatt 1937, Nr. 22, S. 85).

Jahr	Wert	Zu- bzw. Abnahme
1930	12 443 696	— 1 163 788
1931	5 246 240 [1]	— 7 197 456
1932	3 885 385	— 1 360 855
1933	2 435 960 [2]	— 1 449 425
1934	3 444 654 [3]	+ 1 008 694
1935	4 029 140 [4]	+ 584 486 [58]

[1] 11 Monate. — [2] 10 Monate. — [3] Nov. 33. bis Okt. 34. — [4] Nov. 34 bis Oktober 35.

Davon gingen nach (in $):

1927	1929	1930	1931	1932	1933 [1]	1934 [2]	1935 [4]
Kanada:							
5 759 698	7 018 894	6 815 907	2 185 360	1 401 589	972 625	1 448 063	1 623 833
England:							
1 981 125	2 732 790	2 398 800	1 021 433	759 274	468 991	667 045	685 461
Philippinen:							
1 244 459	1 027 938	858 770	484 930	612 919	476 462	486 042	811 372
Japan:							
461 058	259 180	302 843	225 778	92 345	51 440	106 754	109 128
Australien, Neu-Seeland:							
655 421	687 479	559 797	142 611	44 982	27 038	104 427	118 453
China:							
136 774	253 143	167 303	79 339	54 762	39 164	61 970	58 991
Deutschland:							
90 354	104 634	65 780	51 981	19 527	13 210	12 259	13 527
Frankreich:							
83 199	62 740	63 107	21 399	12 894	20 957	9 389	7 049
Italien:							
19 360	12 973	18 410	10 538	22 887	4 451	5 898	3 187
Brasilien:							
144 935	196 170	74 079	8 635	45 391	—	96 698	60 694
Argentinien:							
185 341	193 765	173 540	38 470	61 332	—	79 310	150 021
Chile:							
25 879	40 905	26 991	8 635	4 834	—	—	7 030
Peru:							
24 867	23 892	15 433	—	—	—	—	—
Venezuela:							
21 487	23 496	22 932	4 294	7 799	159 648 [3]	—	—
Sonstige:							
1 078 168	969 485	880 004	962 837	744 850	201 974	366 799	380 394 [58]

[1] 10 Monate. — [2] Nov. 33 bis Okt. 34. — [3] Südamerika gesamt. — [4] Nov. 1934 bis Oktober 1935

Die Statistik zeigt, daß die Buchausfuhr von 1930—1933 sinkende Tendenz aufweist. Seit 1933/34 ist die Buchausfuhr wieder gestiegen. Die Zu-

[58] Zusammengestellt nach: Börsenblatt 1932, Nr. 88; Publishers Weekly vom 23. Jan. 1932; 11. März 1933; 20. Jan. 1934; 19. Jan. 1935; 18. Jan. 1936.

nahme gegenüber 1934 beträgt rund 17 %. Trotz der Abwertung des Dollars ist aber der Export gesunken. Der wertmäßige Rückgang gegenüber dem Jahr 1929, das die höchste Ausfuhr in den letzten Jahren hatte, beträgt 70,3 %. Wir sehen also auch hier, daß der amerikanische Buchhandel unter der gedrückten Weltwirtschaftslage ebenfalls zu leiden hat.

Die Buchausfuhr umfaßt Bücher, Flugschriften, Karten, Pläne und Noten. Der weitaus größte Teil der Ausfuhr geht nach Kanada; für $ 1 623 833 gingen 1935 nach dort. Ein weiteres Großeinfuhrland sind die Philippinen, die großes Interesse an amerikanischen Schulbüchern haben ($ 811 372). Auch England nimmt viele amerikanische Literatur auf, obwohl in London sehr viel Literatur der Vereinigten Staaten nachgedruckt und nach allen Teilen des britischen Imperiums versandt wird. 1935 gingen für $ 685 461 Bücher nach dort. Großabnehmer sind auch Australien und Neu-Seeland, die starkes Interesse für amerikanische Bücher zeigen; beide Länder führten 1935 Bücher im Werte von $ 118 453 ein. Von besonderer Bedeutung ist auch die Ausfuhr nach den südamerikanischen Staaten; durch die vielen wirtschaftlichen Beziehungen, die zu diesen Ländern bestehen, ist die Buchausfuhr bedeutend; Haupteinfuhrländer sind Brasilien und Argentinien, die zusammen 1935 für $ 210 715 Bücher abnahmen. Stark gesunken ist die Ausfuhr nach Deutschland, Frankreich und Italien, die in früheren Jahren sehr bedeutend war; der Export nach diesen Ländern beträgt 1935 ein Sechstel der Ausfuhr nach Argentinien. Die Ausfuhr 1935 selbst zeigt bei Frankreich und Italien sinkende Tendenz; dagegen ist sie nach Deutschland um 9,3 % gestiegen. Europa zeigt an sich wenig Interesse an amerikanischer Literatur; es wird ausreichend mit englischer Literatur versorgt. Andererseits hat die Kontingentierungspolitik und die Devisennot mancher europäischer Staaten an der Schrumpfung des Buchexports Schuld.

Die Einfuhr der Bücher wird fast allein über New York vorgenommen, teilweise von deutschen Importeuren. Englische Bücher werden von amerikanischen Buchhändlern eingeführt, die Niederlassungen in London haben oder in Verbindung mit dortigen Buchhändlern stehen. 1930 betrug die Einfuhr $ 11 848 315, 1931: 8 169 680 [59]. Die eingeführten Bücher müssen stets die Angabe des Ursprungslandes enthalten [60]. Früher genügte für Bücher, die in den Hauptstädten der Länder Europas (London, Paris, Berlin, Rom, Madrid, Lissabon usw.) hergestellt waren, die Verlagsangabe. Diese Ausnahmestellung wurge beseitigt und heute muß jedes Buch den Vermerk „Printed in . . ." tragen [61]. Für ihre Werke genießen die ausländischen Autoren den Schutz des amerikanischen Urheberrechtsschutzgesetzes vom 3. März 1891. Die Bücher werden beim Copyright-Amt in Washington eingetragen, wofür eine Gebühr zu entrichten ist.

[59] Vgl. Börsenblatt 1932, Nr. 88, S. 316.

[60] Absatz 304 der amerikanischen Zollakte von 1922 schreibt vor, daß alle Einfuhrwaren schon bei der Herstellung bezeichnet, gestempelt oder etikettiert werden müssen, damit das Ursprungsland ersichtlich wird.

[61] Vgl. Börsenblatt 1934, Nr. 210, S. 792.

F. Vergleichende Schlußbetrachtung.

Die Betrachtungen der Organisation des Buchhandels in den behandelten einzelnen Ländern zeigen, daß diese sich voneinander wesentlich unterscheiden. Wir sehen, daß die Organisation abhängig ist von dem Umfang des Sprachgebiets, der Verbreitung der allgemeinen Volksbildung, von den historischen und politischen Entwicklungstendenzen, von der Stellung des Buchhandels im Welthandel und von den im Lande geltenden üblichen Handelsgebräuchen. Hier zeigt ein Land Entwicklungsstufen, die das andere schon längst überwunden hat. In dem einen Land hat die Organisation Formen angenommen, die an das alte Zunftwesen oder an moderne Kartelle erinnern, so insbesondere in Deutschland, in dem anderen hat sich der Buchhandel ohne jede Fessel wie in den übrigen Gewerbezweigen frei entfalten können, wie in England. In dem einen Land spielt sich der Verkehr zwischen Verleger und Sortimenter in geregelten Formen ab, so in Deutschland, während England auch im Buchhandel dieselben Formen aufweist, die im übrigen Warenhandel üblich sind. In Frankreich wiederum ist der Verkauf von Büchern eine persönliche Angelegenheit zwischen Verleger und Sortimenter, die die Lieferungsbestimmungen festsetzen. Einerseits spielt sich der buchhändlerische Verkehr zwischen beiden direkt ab, andererseits haben sich neue wirtschaftliche Gebilde dazwischengeschaltet, die wieder verschiedenartige Formen aufweisen: teils sind es Speditionsfirmen, teils „Bank"geschäfte mit wichtigen Funktionen auch im Kreditverkehr, teils sind es Großsortimente. Hier suchen kapitalkräftige Großunternehmen den Zwischenhandel an sich zu reißen, so in Frankreich, zum Teil auch in England und Amerika, dort wird er zwischen Verlag und Sortiment in genossenschaftlicher Form ausgeübt, wie in Deutschland. Folgen die Großsortimente in Deutschland nur den Bedürfnissen des Sortiments, so sind sie in England Hauptabnehmer des Verlags und bestimmen nicht selten das Schicksal eines Buches. Sind manchmal Buchdrucker, Verleger und Sortimenter dieselben, so sind sie auch öfters wiederum geschieden, wie vorzugsweise in Deutschland. In außerdeutschen Ländern vertreibt man in Verbindung mit Nebenartikeln die Bücher (Drogen- und Tabakläden), in Deutschland findet sich dagegen eine Spezialisierung sogar nach Wissenschaften.

Vergleicht man den Aufbau der buchhändlerischen Organisation in deutschen und außerdeutschen Ländern, so kann man ganz allgemein sagen, daß England, Frankreich und die Vereinigten Staaten, wie auch Buzello[62] feststellt, sich in einem anderen Entwicklungsstadium als Deutschland befinden, wenn es auch nicht immer leicht ist, das Vorherrschen der einen oder der anderen Tendenz wegen der vorkommenden Übergänge rein herauszuheben. Im Gegensatz zu Deutschland zeigt Frankreich, nachdem die Konzessionspflicht gefallen und die Gewerbefreiheit eingeführt war, ein allmähliches

[62] Vgl. Buzello, Buchhandel, S. 117 fg.

Erstarken des buchhändlerischen Gewerbes, das sich auch in einem wachsenden Standesbewußtsein der Buchhändler äußert, die sich nur lose vereinsmäßig organisieren. Sowohl England als auch die Vereinigten Staaten weisen eine Erstarkung des buchhändlerischen Standesbewußtseins auf; straffere Organisationen finden sich zunächst auch hier nicht. Nur in den Vereinigten Staaten hatte in der letzten Zeit die Rooseveltsche Gesetzgebung in soweit eine Änderung gebracht, als durch die National Recovery Administration eine Dachorganisation, die National Booksellers' Code Authority, gebildet worden war und der Buchhandel in der National Retail Code Authority vertreten war. Demgegenüber zeigt der deutsche Buchhandel eine straffe Organisation als Ausdruck eines ausgeprägten Standesbewußtseins der Beteiligten, die insbesondere in der neuesten Zeit durch die Gründung der Reichskulturkammer ihre Vollendung gefunden hat. Dadurch ist der Buchhandel innerhalb der Reichskulturkammer aufs engste mit den übrigen Kulturberufen verbunden worden, sodaß der deutsche Buchhandel heute zunächst vor allem Kulturvermittler und erst „in zweiter Linie als wirtschaftlich interessierte, kaufmännische Tätigkeit im Leben des Staates zu gelten hat[63]". Deshalb ist in Deutschland, dank der neuesten Gesetzgebung und des starken Standesbewußtseins der Buchhändler, der Verkauf der Bücher auf's genaueste geregelt und dem eigentlichen Buchhandel vorbehalten. So ist der Buchhandel teilweise aus dem Warenhaus verschwunden. Drogen- und Tabakläden, wie in anderen Ländern, waren übrigens kaum jemals Verkäufer von Büchern in Deutschland. Über alle Organisationsunterschiede des Buchhandels in den einzelnen Ländern hinweg bleiben aber auch Gemeinsamkeiten, sodaß man sagen kann: „Der Typus des Buchhändlers ist universell, aber die Art seiner Geschäftsführung ist doch sehr verschieden" (Schnabel).

[63] Zit. Paschke und Rath, Lehrbuch II, 1935, S. 14.

G. Literaturverzeichnis.

Abbildung der gemeinnützlichen Hauptstände, Nürnberg 1697.

Adreßbuch für den deutschen Buchhandel, Leipzig 1897—1937.

Allfeld, Ph., Das Verlagsrecht. Kommentar zu dem Gesetz vom 19. Juni 1901, II. Aufl., München 1929.

American Book Trade Directory, New York 1932.

Annuaire de la Librairie française, Paris 1907.

Arber, Edward, Transcript of the registers of the Company of stationers of London 1554—1640, London 1875—1894, 5 Bände.

Archiv für Geschichte des deutschen Buchhandels. Herausgegeben von der historischen Kommission des Börsenvereins der deutschen Buchhändler, Band 1—20, Leipzig 1878—1898, 1930 (Archiv).

Babbage, Ch., On the Economy of Machinery and Manufactures, London 1832.

Baumbach, K., Der Kolportagebuchhandel und seine Widersacher, Berlin 1894.

Bailliere, Henry, La Crise du Livre, Paris 1904.

— J. B., Note complémentaire de la Notice historique du Cercle de la Librairie, Paris 1882.

Becher, J. J., Politischer Diskurs, Frankfurt 1673 (Politischer Diskurs).

Beck, Herbert, Der gemischte Betrieb im deutschen Verlagsbuchhandel. Diss. München 1922.

Beckerath, H. v., Der Inhaltswandel des Kartellbegriffs und seine wirtschaftspolitischen Folgen, in: Wirtschaftsdienst, Hamburg 1927, 2. Halbjahr, 12. Jahrgang.

Berichte, Buchhändlerische ... aus England, Frankreich und den Vereinigten Staaten von Nordamerika, in: Börsenblatt der deutschen Buchhändler, Leipzig 1880—1937.

Bertenburg, Carl, Die Preisbewegung im deutschen Buchdruckgewerbe und ihre Ursachen innerhalb der letzten 20 Jahre, Diss. München 1912.

Borcherdt, H. H., Das Schriftstellertum von der Mitte des 18. Jahrhunderts bis zur Gründung des Deutschen Reiches, in: Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 152, München 1922.

Borgh, R. v. d., Der Einfluß des Zwischenhandels auf die Preise, in: Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Leipzig 1888.

Borgius, Wilhelm, Wandlungen im modernen Detailhandel, in: Archiv für soziale Gesetzgebung und Statistik, Bd. 13, Berlin 1899.

Bohn, August, Die Zentralisation des Buchhandels, Berlin 1884.

Bookseller's League, The ..., A history of its formation and 10 years of its work, New York 1905.

Bosquet, E., La reliure, Paris 1894.

Bouchot, H., Le Livre, l'Illustration — la reliure, Paris 1886.

Bloch, Peter, Entstehung und Entwicklung des Ladenpreises im Buchhandel, Berlin 1923.
Brückner, G., Geschichte der Erfindung der Buchdruckerkunst, Schleusingen 1840.
Buchhandel, Der ... und Verlag im Altertum, in: Cornhill Magazin 4. Ausland 1864, Nr. 9, Augsburg 1864.
Buchhandel, Der . . ., in Zahlen. Hrsg. vom Börsenverein Deutscher Buchhändler, Leipzig 1937.
Bücher, Buchhandel und ... in alter Zeit, in: Berliner illustrierter Nachtausgabe v. 5. Dezember 1933.
Bücher, Karl, Die Entstehung der Volkswirtschaft, 2 Bde., Tübingen 1918, 1921.
— Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft, 3. Aufl. Leipzig 1904 (Buchhandel).
— Die wirtschaftlichen Kartelle, in: Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 61, Leipzig 1895.
— Gutachten über das Gesamtgebiet der Schriftstellerfrage, in: Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 152, München 1922.
Bücking, Helm., Verlag, Verlagsbuchhandel und Unternehmer, Jena 1931, in: Münchner Volkswirtschaftliche Studien N. F. 18.
Buhl, Heinrich, Zur Rechtsgeschichte des deutschen Sortimentsbuchhandels, Heidelberg 1879. (Rechtsgeschichte).
— Das Konditionsgeschäft.
Birnbach, Rudolf, Die neuzeitliche Leihbücherei, Weimar 1933.
Bulaeus (du Bulais) C. E., Historia universitatis Parisiensis, Paris 1666. (Historia).
Bunzel, Julius, Die Sozialisierung des Verlags, in: Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 152, München 1922.
Buzello, Siegfr., Der ausländische und der deutsche Buchhandel, in: Volkswirtschaftliche Studien, Bd. 32, Berlin 1930.
Cercle de la Librairie, Notice historique et descriptive, Paris 1881.
Christian, Arthur, Origines de l'Imprimerie en France, Paris 1900.
Claudin, Anatole, Histoire de l'Imprimerie en France au 15e et au 16e siècle, 4 Bde., Paris 1900—1904, 1914.
Curwen, Henry, A history of booksellers, London 1873.
Commerz- und Privatbank, Devisenkurse, 1919—1924, Berlin o. J.
Delalain, Paul, Essai de bibliographie de l'histoire de l'Imprimerie typographique et de la librairie en France, Paris 1903.
— L'Imprimerie et la Librairie à Paris de 1789 à 1813, Paris 1899.
Delpeuch, André, Du commerce des livres, Paris 1928.
Devrient, A., Einiges über Bücher und Buchwesen im Altertum, St. Petersburg, als Manuskript gedruckt.
Diatzko, K. und Pietschmann, Der Buchhandel, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. III, 4. Aufl., Jena 1926 (Buchhandel).
Dienemann, Franz, Die Organisation des deutschen Buchhandels im letzten Viertel des 19. Jahrhunderts, Diss. Dresden 1931.
Dietze, Walter, Die Preisbildung des deutschen Buchhandels im Lichte der Kriegswucherverordnung, Berlin 1920.
Dietzel, Heinrich, Theoretische Socialökonomik, Leipzig 1895.

— Sozialpolitik und Volkswirtschaft, Berlin 1902.
Druckenmüller, Alfred, Der Buchhandel der Welt, Stuttgart 1935.
Duff, E. Gordon, The Printers, Stationers and Bookbinders of Westminster and London from 1476 to 1535, Cambridge 1906 (Printers).
Dupont, Histoire de l'imprimerie, 2 Bde., Paris 1854.
Edwards, E., Libraries and founders of libraries, London 1865.
Egger, E., Histoire du livre depuis son origines jusqu'à nos jours, Paris 1880.
Encyclopaedia Britannica, The..., Aufsätze: Bookselling und Publishing, 11. Aufl., Cambridge 1911.
English Book Trade Directory, London 1933.
Fabricius, J. F., Notizen über die Buchdruckerkunst in Amerika, Hamburg 1841.
Falckenstein, Karl, Geschichte der Buchdruckerkunst, Leipzig 1840.
Findeisen, Franz, Der Markenartikel im Rahmen der Absatzökonomie der Betriebe, Berlin 1922 (Markenartikel).
— Markenartikel, Aufsatz in: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, Stuttgart 1927.
Fischer, Gustav, Grundzüge der Organisation des deutschen Buchhandels, Jena 1903.
Franz, Lutz, Die Konzentrationsbewegung im deutschen Buchhandel, Heidelberg 1927.
Frommann, Ed., Geschichte des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler, Leipzig 1875.
— Aufsätze zur Geschichte des Buchhandels im 16. Jahrhundert, 2 Bde., Jena 1876, 1881.
Gentz, Günther, Das Recht der Reichsschrifttumskammer, Leipzig 1936.
Georgi, Arth., Die Entwicklung des Berliner Buchhandels bis zur Gründung des Börsenvereins 1825, Berlin 1926.
Geschäftsordnung der Bestellanstalt des Vereins der Buchhändler zu Leipzig 1904.
Gewerbeordnung.
Gläser, W., Der Ladenpreis der deutschen Bücher, Dessau 1879.
Goldfriedrich, J., Geschichte des deutschen Buchhandels, Bd. 2—4, Leipzig 1908—1913.
Göschen, J., Meine Gedanken über den Buchhandel, Leipzig 1802. (Gedanken).
Grundordnung des deutschen Buchhandels nach seinen herrschenden Gebräuchen. Anhang zu A. Schürmanns Usancen, Halle, 1880, 1881.
Grunow, J., Bewegungen im deutschen Buchhandel. Sonderdruck aus dem Grenzboten 1883. (Bewegungen).
— Vom Bücherkaufen und von Bücherpreisen in Deutschland, Leipzig 1903.
Grunzel, J., Über Kartelle, Leipzig 1902.
Haenel, G., Die Entwicklungsgeschichte des deutschen Buchdruckgewerbes in der Gegenwart, Beuthen 1927.
Handelsgesetzbuch.
Handelsgesetze des Erdballes, Berlin ohne Jahreszahl.
Harless, Ch. Fr., Die Litteratur der ersten 100 Jahre nach der Erfindung der Typographie, Leipzig 1840.

Hase, Oskar, Die Koberger, 2. Aufl., Leipzig 1885.
— Emil Strauß, Ein Deutscher Buchhändler am Rheine, Leipzig 1907.
Hempfing, W., Die Kartellverordnung, Berlin 1930.
Henrici, Die Verhältnisse im deutschen Kolportagebuchhandel, in: Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 79, Leipzig 1899.
Herr, Der Zusammenbruch der Wirtschaftsfreiheit und der Sieg des Staatssozialismus in den Vereinigten Staaten von Amerika, Jena 1906.
Heß, Arthur, Die Sünden im deutschen Buchhandel, Stuttgart 1913.
Hoffmann, Herbert, Deutsche Buchausfuhr und Kulturpropaganda, in: Börsenblatt 1933, Nr. 190.
— Willy, Das Reichsgesetz über das Verlagsrecht, Berlin 1925.
Handbuch der Bibliothekswissenschaft, Leipzig 1931.
Huber, V. A., Die englischen Universitäten, 2 Bde., Kassel 1840, (engl. Universitäten).
Isay, Studien im privaten und öffentlichen Recht, Mannheim 1922.
Jahn, Franz, Der deutsche Kolportagebuchhandel, Diss. Würzburg 1928. (Kolportagebuchhandel).
— Robert, Deutsche Buchausfuhr und Kulturpropaganda, in: Börsenblatt 1933, Nr. 204.
Jordan, P., Der Zentralisations- und Konzentrationsprozeß im Kommissionsbuchhandel, Jena 1911.
Kapp, Fr., Geschichte des deutschen Buchhandels, Leipzig 1886.
Kartellverordnung gegen Mißbrauch wirtschaftlicher Machtstellungen v. 2. Nov. 1923.
Kaufmann, Georg, Die Geschichte der deutschen Universitäten, 2 Bde., Stuttgart 1888, 1896.
— H., Der Kartellbegriff unter besonderer Berücksichtigung seines monopolistischen Charakters, Diss. Gießen 1931.
Kirchhoff, Albrecht, Beiträge zur Geschichte des deutschen Buchhandels, 2 Bde., Leipzig 1851, 1853. (Beiträge).
— Der Handschriftenhändler des Mittelalters, Leipzig 1853. (Handschriftenhändler).
Kleinwächter, Ein Beitrag zur Frage der Organisation der Volkswirtschaft, Innsbruck 1883.
Kohut, Oswald, Zeitungen und Zeitschriften als Handelsgut, Wien 1930.
Kontradiktatorische Verhandlungen über deutsche Kartelle, Heft 7: Verhandlungen über den Börsenverein der Deutschen Buchhändler, Berlin 1904.
Koppel, August, Organisation, Lage und Zukunft des deutschen Buchhandels, in: Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft, Bd. 31, München 1907.
Köhler, Wilhelm, Zur Entwicklung der buchgewerblichen Betriebsformen, Diss. Basel 1898.
— Woldemar, Das deutsche Buchgewerbe im Dienste der Wissenschaft, Denkschrift zur Kritik und Abwehr der Bestrebungen des Akademischen Schutzvereins, Heidelberg 1903. (Buchgewerbe).
— Zur Entwicklungsgeschichte des Buchgewerbes, Gera-Untermhaus 1896. (Entwicklungsgeschichte).
Kohlhammer, W., Der Kommissionär im Buchhandel, Stuttgart 1904.

Kuhnert, Geschichte des Buchhandels, Das Ausland im 19. und 20. Jahrhundert, in: Handbuch der Bibliothekswissenschaft, Leipzig 1931.
Lammers, Cl., Kartellgesetze des Auslandes, Berlin 1927.
Lanzenberger, Ed., Ansichtssendungen, in: Buchhändlerisches Taschenbuch 1929.
Lehnisch, Kartelle und Staat, Berlin 1928.
Lehmann-Haupt, Helmut, Das amerikanische Buchwesen. Buchdruck und Buchhandel, Bibliophilie und Bibliothekswesen in den Vereinigten Staaten von den Anfängen bis zur Gegenwart, Leipzig 1937.
Leonhard, Hans, Samuel Selfisch, Ein deutscher Buchhändler am Ausgang des 16. Jahrhunderts, Leipzig 1902.
Levi, Alfred, Ausverkäufe und Sonderveranstaltungen, Berlin 1928.
Liefmann, Robert, Der deutsche Buchhandel in der Kartellenquete, nebst Untersuchungen über seine Organisation und seine voraussichtliche Weiterbildung, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, 3. Folge, Bd. 28, Jena 1904.
— Kartelle, Konzerne und Trusts, 8. Aufl., Stuttgart 1930.
— Theorie des Monopolpreises, in: Wirtschaftstheorie der Gegenwart. Bd. II, Wien 1932.
Linde, A. v. d., Gutenberg, Geschichte und Erdichtung aus den Quellennachweisen, Stuttgart 1878.
Linden, Walther, Deutsche Buchausfuhr und Kulturpropaganda, in: Börsenblatt 1933, Nr. 284.
List, Fr., Das nationale System der politischen Ökonomie, Neudruck nach der Ausgabe letzter Hand, 4. Aufl., Jena 1922.
Loewenstein, P., Der deutsche Sortimentsbuchhandel, seine wirtschaftliche Entwicklungsgeschichte, Diss. Zürich, Innsbruck 1921.
Lorck, Carl B., Geschichte des Vereins der Buchhändler zu Leipzig, Leipzig 1883.
Louisy, Paul, L'ancienne Paris. Le Livre et les arts qui s'y rattachent depuis les origines jusqu'à la fin du 18e siècle, Paris 1886.
Lowndes, J. J., Historical sketch of the law of copyright, London 1840.
Luckhardt, Fr., Der deutsche Buchhandel, Leipzig 1872.
— Der deutsche Buchhandel in der Jahrhundertwende, Berlin/Leipzig 1901.
Macmillan, Fr., The Net Book Agreement and the Book War 1906—1908, Glasgow 1924. (Net Book Agreement).
Mayer, R. und Müller, E., Handelsfreiheit und Recht im Buchhandel, 3. Aufl., Berlin 1888.
Menz, Gerhard, Deutsche Buchhändler, in: Am Steuer der Wirtschaft, Leipzig 1925, Bd. 3.
— Der deutsche Buchhandel, in: Die deutsche Wirtschaft und ihre Führer IV, Gotha 1925.
— Die ersten Vorsteher des Börsenvereins 1825—1925, Leipzig 1925.
— Kritik der Dissertation Winterhoffs „Die Krisis im deutschen Buchhandel", in: Börsenblatt 1927, Nr. 180.
— Literatur über den Buchhandel, Eine Einführung, Teil 3, Buchhandel und Wissenschaft, in: Der neue Stand, Zeitschrift des deutschen Jungbuchhandels, 2. Jahrg., Heft 4, Leipzig 1933.

Meßkatalog, Frankfurter..., Frankfurt 1749—1750 (Catalogus universalis pro nundinus).
— Leipziger..., Leipzig 1694.
Mataja, Victor, Die Reklame, 3. Aufl., München 1920.
Möller, Erich, Der Kartellbegriff der Kartellverordnung, Diss. Gießen 1929.
Moufang, Willi, Die gegenwärtige Lage des deutschen Buchwesens, München 1921.
Mumby, Frank A., The Romance of Bookselling, A history from the earlist times to the 20th Century, London 1910 (Romance).
Nitschmann, P., Die Krisis im deutschen Buchhandel, Eine Auseinandersetzung mit Dr. E. Winterhoff, Berlin 1928.
Pallmann, H., Siegmund Feyerabend, sein Leben und seine geschäftlichen Verbindungen, Frankfurt 1881. Sonderdruck aus: Archiv für Frankfurts Geschichte und Kunst, N. F. 7.
Paschke, M. und Rath, Ph., Lehrbuch des deutschen Buchhandels, 2 Bde. 4. Aufl., Leipzig 1918.
— Lehrbuch des deutschen Buchhandels, 2 Bde., 7. Aufl., Leipzig 1932, 1935.
Paulsen, Fr. und Ruprecht, W., Vom deutschen Buchhandel, 4 Aufsätze, 1903.
Petermann, M., Der deutsche Buchhandel und seine Abnehmer, Dresden 1906.
Pfeiffer, Fr. W., Das materielle Recht der Pflichtexemplare in Deutschland, München 1913.
— Herm., Der deutsche Buchhandel, seine Organisation und seine Einrichtungen, Dessau 1928.
Poelchen, A., Das Bücherwesen im Mittelalter, in: Sammlung gemeinverständlicher wissenschaftlicher Vorträge, Bd. 16, Berlin 1881.
Pohle, Ludwig, Die neuere Entwicklung im Kleinhandel, in: Jahrbuch der Gehestiftung, Bd. 4, Dresden 1901.
— Das deutsche Buchhändlerkartell, Sonderdruck, Leipzig 1894.
— Die Kartelle der gewerblichen Unternehmer, Leipzig 1898.
Prager, R. L., Die Ausschreitungen des Buchhandels, Leipzig 1903.
— Der deutsche Buchhandel, seine Geschichte und seine Organisation, 2 Bde., Berlin 1907.
Publikationen des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig, Bd. 1—20, Leipzig 1874—1909.
— Neues Archiv für Geschichte des deutschen Buchhandels, Leipzig 1930.
Quantin, A., Les origines de l'imprimerie et son introduction en Angleterre, Paris 1877.
Réglementation, La... de la vente du Livre par les libraires et autres revendeurs de livres; France, Algérie, Tunisie et Maroc, in: Zelger, Manuel de l'édition et de la librairie, Paris 1928.
Reichsschrifttumskammer, Satzung der... v. 15. 9. 1933.
Reichgerichtsentscheidungen, Bd. 120, Leipzig 1928.
Rosenthal, A., Kommentar zum Wettbewerbsgesetz, 6. Aufl., Berlin 1927.
Roberts, William, The earlier History of English Bookselling, London 1892. (earlier History).
Roth, Paul, Leipzig der Mittelpunkt des Buchhandels, Leipzig 1914.

Runge, Kurt, Buchhändlerisches Verkaufs- und Verkehrsrecht, in: Buchhändler-Taschenbuch 1930, Stuttgart 1930.
Rudolph, Hermann, Kurze Geschichte der Erfindung der Buchdruckerkunst im Jahre 1440, Meißen 1840.
Ruprecht, Wilhelm, Der Ladenpreis im deutschen Buchhandel, 3. Aufl., Göttingen 1889. (Ladenpreis).
— Vom deutschen Buchhandel, Leipzig 1887. (Buchhandel).
— Ein Weg zur Erhaltung des Provinzialsortiments, Göttingen 1889. (Erhaltung).
— Die Barsortimente, Göttingen 1891.
Salvisberg, P. v., Das Preiskartell des deutschen Buchhandels und die deutschen Hochschulen, München 1904.
Säuberlich, Walther, Deutsche Buchausfuhr und Kulturpropaganda, in: Börsenblatt 1933, Nr. 184, Leipzig 1933.
Satzungen des Börsenvereins deutscher Buchhändler zu Leipzig, Leipzig 1887, 1888, 1891, 1903, 1928, 1933.
Savigny, Fr. C. v., Geschichte des römischen Rechts im Mittelalter, Bd. 3, Heidelberg 1834. (Geschichte).
Schramm, A., Deutschlands Verlagsbuchhandel, Leipzig 1925.
Schmoller, G., Vorwort zu Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 60, Leipzig 1894.
Schneider, Fr., Der Buchhandel und die Gewerbefreiheit, Leipzig 1886.
Schönfelder, G., Die buchhändlerischen Verkaufsordnungen Deutschlands, Englands und Frankreichs, in: Buchhändler-Taschenbuch 1930, Stuttgart 1930.
Schroeder, F. v., Die Verlegung der Büchermesse von Frankfurt a. M. nach Leipzig, Leipzig 1904. (Verlegung).
Schürmann, A., Der deutsche Buchhandel der Neuzeit und seine Krisis, Halle 1895. (Buchhandel).
— Organisation und Rechtsgewohnheiten des deutschen Buchhandels, 2 Bde., Halle 1880/81. — 1. Bd. Entwicklung des deutschen Buchhandels zum Stande der Gegenwart (Entwicklung); 2. Bd. Die Usancen des deutschen Buchhandels. (Usancen).
Schulze, Fr., Der deutsche Buchhandel und die geistigen Strömungen der letzten 100 Jahre, Leipzig 1925.
Schumacher, Eine Kriegsaufgabe des deutschen Verlags, in: Schmollers Jahrbuch, 42. Jahrg., München 1918.
Schwetschke, G., Codex Nundinarius Germaniae litteratae besecularis, Halle 1850 (Codex Nundinarius).
Siebeck, P., Die Organisation des deutschen Buchhandels und seine Bücherpreise, 2. Abdruck, Tübingen 1904.
Sombart, W., Das Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus, München 1927.
Stänglen, K., Kurze Geschichte der Buchdruckerkunst, Stuttgart 1840.
Steiger, E., 53 Jahre Buchhändler in Deutschland und Amerika, New York 1901.
Steinkopf, D., Organisationsfragen und Preisgestaltung auf dem deutschen Büchermarkt, Leipzig 1925. (Organisationsfragen).
Stemplinger, E. Buchhandel im Altertum, München 1927.

Stube, H., Über Arten und Formen der Kartelle sowie Interessengemeinschaften der deutschen chemischen Industrie, Diss. Greifswald 1921.
Strauß, Emil, 10 Thesen an die Thüre der deutschen Buchhändlerbörse Juli 1882, Bonn 1882.
Theorie und Praxis, Bearbeitet vom Vorstande des Verbandes der Kreis- und Ortsvereine im deutschen Buchhandel, Antwort auf Dr. K. Büchers Denkschrift „Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft", Hamburg 1903.
Thierry-Poux, Olgar, Premiers Monuments de l'Imprimerie en France au 15e siècle, Paris 1890.
Thomas, E., Die Praxis des Reisebuchhandels, 2. Aufl., Leipzig 1901. (Reisebuchhandel).
Tornek, W. W., Geschichte der Prager Universität, Prag 1849.
Trübner, K., Wissenschaft und Buchhandel, Jena 1903.
Tschierschky, S., Kartelle und Trusts, Berlin 1932, in: Sammlung Göschen, Bd. 522, 2. Aufl.
— Kartelle und Trusts, Göttingen 1903.
Uhl, G., Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft, Ein Vademecum für Herrn Dr. K. Bücher, Leipzig 1904.
Umlauff, Ernst, Beiträge zur Statistik des deutschen Buchhandels, Leipzig 1934.
Unwin, Stanley, Das wahre Gesicht des Verlagsbuchhandels (The truth about Publishing) übersetzt von F. Schnabel, Stuttgart 1927. (Verlagsbuchhandel).
Vanoni, Robert, Zur Begriffsbestimmung der Kartelle und Konzerne, Diss. Heidelberg 1931.
Verhandlungen der Konferenz zu Beratung buchhändlerischer Reformen zu Weimar, Leipzig 1878.
Verein Leipziger Kommissionäre, Weshalb verkehrt man über Leipzig, 3. Aufl., Leipzig 1931.
— Wer liefert in Leipzig aus?, Leipzig 1931.
Verkaufsbestimmungen der vom Börsenverein anerkannten Kreis- und Ortsvereine, Leipzig 1907.
Verkaufsordnung für den Verkehr des deutschen Buchhandels mit dem Publikum, Leipzig 1909, 1910, 1913, 1914, 1917, 1922, 1924, 1927, 1929, 1931, 1933.
— für den Verkehr des deutschen Musikalienhandels mit dem Publikum, Leipzig 1932.
Verkehrsordnung, Buchhändlerische..., Leipzig 1888, 1891, 1898, 1910, 1919, 1923, 1931.
Verlagsordnung für den deutschen Buchhandel, Leipzig 1893.
Verlagsrechtgesetz, RG. über das Verlagsrecht am 19. Juni 1901, RGBl. 1901, Leipzig 1901.
Voerster, P. A., Praktische Vorschläge zur Verbesserung des Zwischenhandels im Buchgewerbe, Leipzig 1909.
Volkmann, W., Grundfragen des Vereinsbuchhandels, Leipzig 1921.
Voigt, Georg, Die Wiederbelebung des klassischen Altertums, 3. Aufl. 2 Bde., Berlin 1893.

Voigtländer, R. und Fuchs, Th., Die Gesetze betr. das Urheberrecht und das Verlagsrecht an Werken der Literatur und der Tonkunst v. 19. Juni 1911, 2. Aufl., Leipzig 1914.
Wangert, Stefan, Festschrift zum 50jährigen Bestehen des Mitteldeutschen Buchhändlerverbandes und des Vereins der Buchhändler zu Frankfurt a. M., Frankfurt a. M. 1928.
Wattenbach, W., Das Schriftenwesen im Mittelalter, 3. Aufl., Leipzig 1896. (Schriftenwesen).
Waugh, Arthur, A hundred years of Publishing, London 1930.
Weidling, Konrad, Das buchhändlerische Konditionsgeschäft, Berlin 1885. (Konditionsgeschäft).
Wenzel-Goldbaum, Berner Übereinkunft zum Schutz von Werken der Literatur und Kunst v. 2. Juni 1928, kommentiert 1929 in: Stilkes Rechtsbibliothek, Bd. 82, Berlin 1928.
— Urheberrecht und Urhebervertragsrecht, in: Stilkes Rechtsbibliothek, Bd. 9, Berlin 1922.
— Die neue Kartellverordnung vom 26. Juli 1930: in Stilkes Rechtsbibliothek, Bd. 23 a, Berlin 1930.
Werdet, Edmond, De la librairie française, son passé, son présent, son avenir, Paris 1860.
Wirtschaftliche Kurzbriefe, Berlin 1932, 1933, 1934, 1935, 1936.
Winterhoff, E., Die Krisis im deutschen Buchhandel als Folge seiner Kartellierung, Karlsruhe 1927.
Zelger, Gaston, Manuel d'Édition et de Librarie, Paris 1928.
— Der Buchvertrieb zwischen Frankreich und Deutschland in: Buchhändler-Taschenbuch 1929, Stuttgart 1929.
Zickfeld, W., Die Bedeutung des Buchexports für Deutschland, Gießen 1922.
— Die Umgestaltung des Buchmarktes durch Buchgemeinschaften und Fachvereinslage, Osterwiek 1927.

Berliner illustrierte Nachtausgabe vom 5. Dezember 1933.
Bibliographie de la France, Paris 1928—1936.
Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel, Leipzig 1880—1937.
Buchhändlergildeblatt, Berlin 1928—1930.
Buchhändler-Taschenbuch, Stuttgart 1929, 1930.
Der Buchhändler im neuen Reich, Berlin 1936, 1937.
Der Bahnhofsbuchhändler, Leipzig 1928—1935.
Der deutsche Buchhandlungsgehilfe, Hamburg 1928—1935.
Der neue Stand, Zeitschrift des deutschen Jungbuchhandels, Leipzig 1933.
Frankfurter Zeitung.
Kartellrundschau, herausg. von S. Tschierschky, Berlin, Bd. 24—27.
The Publishers' Circular, London 1928—1936.
The Publishers' Weekly, The American Book Trade Journal, New York 1928—1937.
Wirtschaftsdienst, Hamburg 1927, 1928.
Statistisches Jahrbuch 1913, 1934—1936.
Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel Deutschlands, Dezember-Heft 1934, 1935.

Notstandsordnung vom 18. April 1918.

§ 1. Auf alle Verkäufe von Gegenständen des Buchhandels (§ 4,1 der Verkaufsordnung) an das Publikum ist ein allgemeiner Teuerungszuschlag zu erheben, der für das ganze Gebiet des deutschen Buchhandels gleich und verbindlich ist. Die Höhe des allgemeinen Teuerungszuschlags wird durch den Vorstand des Börsenvereins nach Anhörung des Vorstandes des deutschen Verlegervereins und des Vorstandes der Kreis- und Ortsvereine jeweilig festgesetzt. Ebenso kann der Vorstand des Börsenvereins nach Anhörung der genannten Vorstände Ausnahmen von der Erhebung des allgemeinen Teuerungszuschlages festsetzen. Alle Verfügungen sind vom Vorstand des Börsenvereins im Börsenblatt bekanntzumachen; bei der Verfügung einer Herabsetzung des allgemeinen Teuerungszuschlages ist eine angemessene Frist zu wahren.

§ 2. Der allgemeine Teuerungszuschlag ist vom Vorstand des Börsenvereins in Prozenten der von den Verlegern festgesetzten Ladenpreise zum Ausdruck zu bringen. Den Ladenpreisen gleich zu achten sind hierbei die von den Verlegern festgesetzten Verkaufspreise, die aus Ladenpreis zuzüglich eines etwaigen Teuerungszuschlages des Verlegers gebildet sind.

§ 3. Etwaige Teuerungsaufschläge des Verlegers sind, sobald sie mehr als 10 % des Ladenpreises betragen, dem Sortiment gemäß dem Grundrabatt des Buches zu rabattieren, im anderen Falle ist der Sortimenter berechtigt, sie entsprechend zu erhöhen. Der so gebildete Preis ist dem im § 2 genannten Verkaufspreis des Verlegers gleich zu achten.

§ 4. Die Notstandsordnung gilt als satzungsgemäße Ordnung des Börsenvereins und ist daher für alle Buchhändler verbindlich. Sie ergänzt sinngemäß die Verkehrs- und Verkaufsordnung.

§ 5. Die Notstandsordnung tritt sofort in Kraft, sie erlischt spätestens zwei Jahre nach Eintritt des allgemeinen Friedens. Doch verbleibt es der dem Ablauf dieser Frist vorhergehenden Versammlung des Börsenvereins vorbehalten, den dann bestehenden Zeitverhältnissen durch neue Beschlüsse Rechnung zu tragen.

Gemäß der §§ 1 und 2 dieser Notstandsordnung bestimmt der Vorstand des Börsenvereins nunmehr nach Anhörung des deutschen Verlegervereins und des Verbandes der Kreis- und Ortsvereine:

1. Der allgemeine Teuerungszuschlag wird auf 10 % festgesetzt;
2. Als Ausnahmen sind bis auf weitere Bekanntmachungen diejenigen zulässig, die seither von den Kreis- und Ortsvereinen für ihre Bezirke bekanntgegeben;
   oder von den einzelnen Buch-, Zeitschriften- und Musikalienverlegern vorgeschrieben worden sind.

Leipzig, den 29. April 1918.

Der Vorstand des Börsenvereins.

Bekanntmachung.

Durch die Erklärung des Vorstands des deutschen Verlegervereins zu der Bekanntmachung des Vorstands des Börsenvereins vom 17. Juli 1920 war ein mit den Satzungen des Börsenvereins nicht zu vereinbarender Zustand geschaffen. Zur Behebung dieses Zustands bestimmt der Vorstand des Börsenvereins nach §§ 1 und 2 der Notstandsordnung und § 21 Ziff. 12 der Satzung im Einvernehmen mit dem Vorstand des deutschen Verlegervereins und des Verbandes der Kreis- und Ortsvereine unter Aufhebung seiner Bekanntmachung vom 17. Juli 1920, und zwar mit Verbindlichkeit für alle Gegenstände des Buchhandels mit Ausnahme der Musikalien, für die vom Verein der deutschen Musikalienhändler besondere Verkaufsbestimmungen bekanntgegeben worden sind (vgl. Musikalienhandel Nr. 18 vom 30. September 1920):

A.

1. Der allgemeine Teuerungszuschlag der Notstandsordnung beträgt 10 %.

2. Dieser Teuerungszuschlag fällt fort, sofern die Vorschriften des § 17 der Verkehrsordnung bei der Lieferung vom Verleger beachtet sind:

a) auf die Volksschulbücher;
b) auf alle übrigen Schulbücher;
c) auf die im Aushang dieser Bekanntmachung namentlich aufgeführten Sammlungen;
d) auf die vom Verleger festgesetzten Verkaufspreise (Ladenpreis zuzüglich des etwaigen Verleger-Teuerungszuschlags) von 100.— M. und mehr;
e) auf Neuerscheinungen und Neuauflagen (einschließlich der Zeitschriften), die auf dem Titelblatt die Jahreszahl 1921 oder ff. tragen.

3. Sofern dieser Teuerungszuschlag nicht nach 2) überhaupt fortfällt, braucht er wie bisher nicht erhoben zu werden:

a) auf Werke, deren Ladenpreis vor dem 8. Oktober 1918 durch Verträge oder behördliche Vorschrift festgesetzt ist;
b) auf Zeitschriften, auch bei Verkäufen von Einzelnummern;
c) auf Werke, die geschäftsüblicherweise nur direkt vom Verleger an das Publikum verkauft werden.

B.

1. Über die unter A) festgesetzten Teuerungszuschläge der Notstandsordnung hinaus bleibt es den fachlichen und örtlichen Vereinigungen freigestellt, für ihre Gebiete gültige Besorgungsgebühr, und zwar für die unter A 2) a—e aufgeführten, vom Teuerungszuschlag der Notstandsordnung befreiten Gegenstände festzusetzen.

2. Der Vorstand des Börsenvereins kann auf Antrag der zuständigen anerkannten Kreis- und Ortsvereine durch besondere Bekanntmachung diese Besorgungsgebühr im Sinne von § 3 Zif. 4 der Satzung schützen, so-

fern dieselben 10 % des vom Verleger festgesetzten Verkaufspreises (Ladenpreis zuzüglich des etwaigen Verleger-Teuerungszuschlags) nicht überschreiten und sofern der Vorstand von der wirtschaftlichen Notwendigkeit der Erhebung dieser Gebühr überzeugt ist.

Dem Verleger bleibt es in diesem Falle freigestellt, eignen Verlag an das Publikum ohne Berechnung der Besorgungsgebühr zu liefern, er ist jedoch verpflichtet, bei direkter Lieferung das volle Porto zu berechnen.

Der Schutz des Börsenvereins wird in keinem Falle auf Schulbücher ausgedehnt.

3. Den Kreis- und Ortsvereinen bleibt es gemäß § 5 Ziff. 3 der Verkaufsordnung auch weiter vorbehalten, über die durch den Vorstand des Börsenvereins geschützten allgemeinen Besorgungsgebühren (B 2) hinaus für Zeitschriften noch besondere Bestellgebühren mit Verbindlichkeit für die Buchhändler ihres Bezirks in ihre Verkaufsbestimmungen aufzunehmen.

C.

1. Bei Lieferungen an Bibliotheken mit einem Versorgungsetat von mindestens 10 000.— M. gilt der Teuerungszuschlag der Notstandsordnung (A) und die geschützten Besorgungsgebühren (B 2) nur in einer Gesamthöhe von 10 % des vom Verleger festgesetzten Verkaufspreises (Ladenpreis zuzüglich des etwaigen Verleger-Teuerungszuschlags) als im Sinne von § 3 Zif. 4 der Satzung geschützt.

2. Der Vorstand weist bei dieser Gelegenheit darauf hin:

a) daß der Verleger für die nötigen Bekanntmachungen so sorgen hat, damit die Bestimmungen unter A 3 a befolgt werden können, und daß der Verleger bei Neuauflagen und Neuerscheinungen des Jahres 1921 ff. auf das Titelblatt die Jahreszahl aufdrucken muß, da der Sortimenter sonst nicht zu erkennen vermag, ob das Werk gemäß A 2 e vom Teuerungszuschlag der Notstandsordnung befreit ist;

b) daß der § 21 des Gesetzes über das Verlagsrecht vom 19. 7. 1901 durch die Erhebung des Teuerungszuschlags der Notstandsordnung und der Besorgungsgebühren nicht berührt wird, weil die Mehrberechnung keine Erhöhung des Ladenpreises, sondern ein Zuschlag auf den jeweiligen Verkauf ist.

D.

Diese Ordnung tritt am 1. November 1920 in Kraft.

Anhang zu A 2 c.

Zu den Sammlungen im Sinne obiger Bestimmung A 2 c zählen nur:

1. aus Natur und Geisteswelt (B. G. Teubner);
2. Bücher des Wissens (Hermann Hillger);
3. Lehrmeister-Bücherei (Hachmeister und Thal);
4. Reclams-Universal-Bibliothek (Ph. Reclam jr.);
5. Sammlung Göschen (Vereinigung wissenschaftlicher Verleger);
6. Wissenschaft und Bildung (Quelle und Meyer).

Leipzig, den 5. Oktober 1920.

Der Vorstand des Börsenvereins.

Wirtschaftsordnung.

§ 1. Auf alle Verkäufe von Gegenständen des Buchhandels (Verkaufsordnung § 4 Ziff. 1) an das Publikum ist während der Zeit mangelnder Anpassung der Bücherpreise an die Kaufkraft der Mark und an die Steigerung der Geschäftsunkosten ein Teuerungszuschlag zum Ladenpreis des Verlegers (Verkaufsordnung § 7) zu erheben, der für das ganze Gebiet des deutschen Buchhandels verbindlich ist.

§ 2. Die Höhe des Teuerungszuschlages wird von den Kreisvereinen, Ortsvereinen oder Arbeitsgemeinschaften des vertreibenden Buchhandels für Verkäufe in und nach ihrem Gebiet festgesetzt. Die Vereine bestimmen auch die Ausnahmen von der Erhebung des Teuerungszuschlages. Die Bestimmungen sind im Börsenblatt für den deutschen Buchhandel bekanntzugeben.

§ 3. Den in § 2 genannten Organisationen ist es zu überlassen, auf Grund von Verpflichtungen jeder Art untereinander oder in Gemeinschaft mit Gruppen oder Einzelfirmen des Verbandes die festgesetzten Teuerungszuschläge über den durch diese Ordnung gewährleisteten Schutz hinaus gegen Unterbietung zu schützen.

§ 4. Eine Unterstützung aller Bestrebungen, die Wirtschaftslage des vertreibenden Buchhandels oder seiner Teile durch Unterbietung seiner auf Grund dieser Ordnung beschlossenen Verkaufspreise zu verschlechtern, soll als gegen die Handelssitten verstoßend angesehen sein.

§ 5. Verträge, die über Gegenstände des wissenschaftlichen Verlags zwischen Verlegern und Sortimentern auf Grund der Richtlinien der „Arbeitsgemeinschaft wissenschaftlicher Verleger“ vom 18. Dezember 1924 abgeschlossen wurden, gehen während ihrer Dauer und für die ihnen angeschlossenen Firmen den Bestimmungen der Wirtschaftsordnung vor. Für die Gegenstände des wissenschaftlichen Verlags, über die solche Verträge bestehen, ist die Wirtschaftsordnung nicht zwingend.

§ 6. Die Wirtschaftsordnung gilt als satzungsgemäße Ordnung des Börsenvereins und ist für alle Buchhändler verbindlich (Ausnahme § 5). Sie ergänzt sinngemäß die Verkehrs- und Verkaufsordnung.

§ 7. Die Wirtschaftsordnung kann auf satzungsgemäßen Antrag nur durch eine ordentliche Hauptversammlung des Börsenvereins abgeändert und außer Kraft gesetzt werden.

§ 8 (Übergangsbestimmung). Bis zur Beschlußfassung der in § 2 genannten Organisationen gilt ein Teuerungszuschlag von 20 % zum Ladenpreis des Verlegers (Verkaufsordnung § 7) als handelsüblich und satzungsgemäß.

Leipzig, den 16. Mai 1922.

Der Vorstand des Börsenvereins.

Bekanntmachung.

Da sich aus der sprunghaften Entwertung der deutschen Mark für Bekanntgabe und Beachtung der jeweils vom Verleger benötigten Ladenpreise unerträgliche Schwierigkeiten und Mißhelligkeiten ergeben, empfehlen die unterzeichneten Vorstände des Börsenvereins und des Deutschen Verlegervereins ihren Verlegermitgliedern, entsprechend zahlreichen aus ihren Reihen geäußerten Wünschen und den bereits von wissenschaftlichen Verlegern getroffenen Maßnahmen, auf das dringendste, bei der Preisfestsetzung sobald wie irgend möglich das nachstehend angedeutete Verfahren anzuwenden:

Der Verleger sezt für seine Werke bestimmte, möglichst gleichbleibende Grundzahlen fest. Diese Grundzahlen ergeben multipliziert mit einer entsprechend den Schwankungen des Geldwertes wechselnde Schlüsselzahl den jeweils in Papiermark gültigen Ladenpreis des Verlegers.

Die Schlüsselzahl drückt mithin in Zeiten sinkenden Geldkurses den Grad der Geldentwertung aus, den der Buchhandel bei Steigerung seiner Herstellungskosten zu tragen hat.

Die Schlüsselzahl wird von den unterzeichneten Vorständen festgesetzt und jeweils je nach Tempo und Umfang der Schwankungen des Geldwertes erneut bekanntgegeben.

Die Grundzahl wird erstmals von jedem einzelnen Verleger individuell in der Weise gewonnen, daß der vom Verleger in Papiermark erstrebte Ladenpreis dividiert wird durch die gleichzeitig gültige Schlüsselzahl; die Grundzahl ist mit anderen Worten so anzusetzen, daß sie, multipliziert mit der Schlüsselzahl, ohne weiteres den gewünschten Ladenpreis ergibt.

Die Schlüsselzahl beträgt bis auf weiteres 60.

Alle Verleger werden aufgefordert, die auf dieser Basis errechneten Grundzahl in ihren Katalogen und Prospekten bzw. im Börsenblatt bekanntzugeben und sie zukünftig auch möglichst bei allen Rechnungen und Offerten unter Beifügung der jeweils gültigen Schlüsselzahl anzuwenden.

Auf allen Katalogen und Prospekten, auch den für das Publikum bestimmte, ist entweder mittels aufzuklebenden Zettels oder mittels Stempeldrucks in möglichst auffallender Form zu vermerken: „Vom Börsenverein der Deutschen Buchhändler und Deutschen Verlegervereins am (8. September 1922) festgesetzte Schlüsselzahl (60)."

Die Schlüsselzahl gilt bis zur Bekanntgabe einer neuen. Der in Papierwährung zu erlegende Ladenpreis ergibt sich aus der Multiplikation der hinter den einzelnen Werken angegebenen Grundzahlen mit der Schlüsselzahl. Ladenpreis = Grundzahl × Schlüsselzahl.

Hat ein Verleger bereits Grundzahlen und Umrechnungs- oder Schlüsselzahlen festgesetzt und stößt bei Durchführung dieser Bekanntmachung die Änderung der einzelnen Grundzahlen auf besonders große, nicht zu überwindende Schwierigkeiten, so bedarf es keiner grundsätzlichen Umgestaltung, sondern es wird sich durch Zuhilfenahme eines weiteren Generalaus-

gleichs-Multiplikators oder Divisors die Rückführung seiner bisherigen Grundzahlen auf diejenige Ziffer ermöglichen lassen, auf welche die Schlüsselzahl 60 zur Erzielung der gewünschten Ladenpreise anwendbar ist, die sich also mit der Schlüsselzahl im Sinne dieser Bekanntmachung deckt.

(Beispiel: Hat ein Verleger sich Grundzahlen auf der Schlüsselzahl 30 aufgebaut, so hat er bekanntzugeben, daß seine Grundzahlen sämtlich zu halbieren sind, damit die Schlüsselzahl 60 auch für diesen Verlag Gültigkeit erlangt. Er gibt also für Anwendung der normalen Schlüsselzahl (60) als Ausgleichsdivisor die Zahl 2 an. Vorzuziehen wäre aber, damit dieser erschwerende Umweg vermieden wird, auch in diesem Falle die Änderung der einzelnen Grundzahlen.)

Wir bitten die Verleger, die den einleuchtenden Vorteil eines solchen einheitlichen Preisregulierungsverfahrens gegenüber einige auch den Unterzeichneten bekannte Nachteile desselben in Betracht kommen, unter Zurückstellung aller Sonderwünsche die hier aufgestellten Richtlinien zu befolgen. Die Preisunsicherheit, die Schwierigkeit einigermaßen geordnete Zustände zu schaffen, und die Kapitalnot des Verlags, der nur durch ein schnelles und automatisches Anpassen der Preise an die Geldentwertung einigermaßen gesteuert werden kann, zwingen zu unverzüglichen Gegenmaßnahmen. Der Versuch einer Vereinfachung und Vereinheitlichung der Preisgestaltung muß daher von j e d e m unternommen werden, dem die Erhaltung des Buchhandels und Wahrung des ihm entgegengebrachten Vertrauens am Herzen liegt.

Königsberg i. Pr., den 8. September 1922.

Der Vorstand des Börsenvereins.

Der Vorstand des Deutschen Verlegervereins.

Bekanntmachung.

Die Umstellung der gesamten Wirtschaft auf Goldwährung und die Einführung neuer Zahlungsmittel machen für den Buchhandel die Fortführung einer besonderen Schlüsselzahlrechnung zum Ausgleich der Geldentwertung entbehrlich. Der für ein Buch zu entrichtende Betrag ist aus dem Goldmarkpreis (Grundzahl) wie im übrigen Handel ohne weiteres an Hand des letzten amtlichen Berliner Mittelkurses des $ (1 GM = 10/42 $) zu ermitteln. Unsere Empfehlung der Preisberechnung an Hand der im Börsenblatt Nr. 250, 258 und 268 veröffentlichten Schlüsselzahltabellen wird hiermit zurückgezogen.

Solange sich der Verkehr im besetzten Gebiet erfahrungsgemäß vielfach nicht nach den Berliner Kursnotierungen richten kann, muß dem Sortiment dort freigestellt werden, sich für den Verkehr mit dem Publikum der örtlichen Regelung des Einzelhandels anzuschließen.

Wenn somit auch der Buchhandel zur reinen Goldrechnung übergeht, wird der Verlag zu erwägen haben, ob es für ihn angebracht sei, die Goldpreise (Grundzahl) einer Nachkalkulation zu unterziehen und sie nötigenfalls mit der tatsächlichen Teuerung gegenüber den Friedensverhältnissen in Einklang zu bringen. Dabei dürfte sich empfehlen, trotz etwaiger Erhöhung der Goldmarkpreise (Grundzahlen) die Preise in ausländischer Währung möglichst unverändert zu erhalten, was im Börsenblatt entsprechend bekanntzugeben wäre.

Leipzig, den 3. Dezember 1923.

Der Vorstand des Börsenvereins.

Der Vorstand des Deutschen Verlegervereins.

Lebenslauf.

Am 14. April 1904 wurde ich zu Frankfurt a. M. als Sohn des verstorbenen Bahnhofsbuchhändlers Julius Vaternahm und seiner Ehefrau Margaretha geb. Reifenstein geboren.

Von 1911—1913 besuchte ich die Vorschulklassen der Holbein-Mittelschule, ab 1914 die Sachsenhäuser Oberrealschule, die ich 1925 mit dem Zeugnis der Reife verließ. Ich widmete mich dann dem Studium der Volkswirtschaftslehre und der benachbarten Wissenschaften an den Universitäten Frankfurt a. M. und Wien. 1929 bestand ich an der Universität Frankfurt a. M. das Diplom-Volkswirt-Examen. Darauf widmete ich mich weiteren wirtschaftswissenschaftlichen Studien, insbesondere der Anfertigung meiner Dissertation und war außerdem wiederholt in der Praxis tätig.

Herbert Vaternahm.